

**Dissertationen am FB Wirtschaftswissenschaft der Freien Universität  
Berlin**

**Geldverleiher – Kredithai oder verlässlicher  
Finanzmanager?**

**Eine Analyse der informellen Finanztechnologie ländlicher Geldverleiher  
Indiens unter Verwendung neoinstitutionalistischer und  
wirtschaftsanthropologischer Erklärungsansätze**

Inaugural-Dissertation zur Erlangung des akademischen Grades eines Doktors/ einer Doktorin der Wirtschaftswissenschaft des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaft der Freien Universität Berlin

vorgelegt von Dipl.-Vw. Christina Wildenauer

aus

Düsseldorf (Geburtsort)

Berlin (Wohnort)

Datum der Disputation: 30.01.2009

**Erstgutachter: Prof. Manfred Nitsch**

**Zweitgutachterin: Prof. Barbara Fritz**

***"There is none so poor but may have a little to spare and so lend it to a relation, a friend, or neighbour or a deserving person."***

(Indisches Sprichwort)

## Danksagung

Die vorliegende Arbeit wurde im Jahr 2008/2009 vom Fachbereich Wirtschaftswissenschaft der Freien Universität Berlin als Dissertation angenommen. Die Disputation fand am 30.01.2009 statt.

Für seine langjährige und anhaltend wohlwollende Unterstützung möchte ich im Besonderen dem Erstgutachter, Herrn Professor Manfred Nitsch, sehr danken. Ebenso möchte ich Frau Professor Barbara Fritz, meinen Dank für die Übernahme des Zweitgutachtens aussprechen sowie allen anderen, die mich bei der Bearbeitung der Dissertation unterstützt haben. Hierzu zählen u.a. die Aktion Solidarische Welt, Berlin, sowie die indischen NGOs *Sarada Valley Development Samithi*, Andhra Pradesh, *Pondicherry Multipurpose Social Service Society*, Puducherry, *Association of Sarva Seva Farms*, Tamil Nadu, und deren Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die mir in der Anfangsphase der Dissertation auch den Zugang zum informellen Finanzsektor im ländlichen Indien erleichtert haben. Die Erkenntnisse, die ich während meiner Feldaufenthalte dadurch gewonnen habe, haben diese Arbeit stark geprägt.

Berlin, im März 2009

Christina Wildenauer

## Inhaltsverzeichnis

	Seite
<b>Danksagung</b>	4
<b>Abkürzungsverzeichnis</b>	9
<b>Abbildungsverzeichnis</b>	10
<b>1 Der ländliche Geldverleiher in Entwicklungsländern</b>	11
<b>1.1 Der Geldverleiher als Inbegriff des ländlichen informellen Finanzsektors in Indien</b>	11
<b>1.2 Ausgangspunkte der Analyse informeller Finanztechnologie</b>	13
1.2.1 Einige finanzwirtschaftliche Grundbegriffe	15
1.2.2 Zum Konzept der informellen Finanztechnologie	17
1.2.2.1 Der informelle Finanzsektor als rein deskriptive Kategorie	17
1.2.2.2 Finanztechnologie als Abgrenzungskriterium	18
1.2.3. Die Vielfalt des informellen Geldverleihs	22
<b>1.3 Indiens informeller Finanzsektor als Referenzfinanzsystem</b>	27
1.3.1 Vom Aufstieg und Niedergang der Geldleihe in Indien	27
1.3.1.1 Zur Entstehung und Entwicklung des kommerziellen Geldverleihs in Indien	27
1.3.1.2 Die britische Kolonialherrschaft und die Schulden-Explosion	30
1.3.2 Besonderheiten des heutigen indischen Geldverleihs	31
1.3.2.1 Zahlreiche formelle Finanzinstitutionen im ländlichen Raum	31
1.3.2.2 Geldverleiher als nach wie vor wichtiger ländlicher Kreditgeber	39
<b>1.4 Zu den theoretischen Grundlagen der Analyse informeller Finanztechnologie</b>	43
1.4.1 Erfordernis einer interdisziplinären Herangehensweise	43
1.4.2 Die neoinstitutionalistischen Ansätze	44
1.4.2.1 Überblick über die neoinstitutionalistischen Ansätze	44
1.4.2.2 Wesentliche Grundannahmen	47
1.4.2.3 Zur Rechtfertigung eines verbalen Ansatzes des Neoinstitutionalismus	50
1.4.3 Wirtschaftsanthropologische Ansätze zur Erklärung von Finanzbeziehungen	51
1.4.4 Zur Literatursauswahl	52
<b>1.5 Zur Relevanz des ländlichen formellen Finanzsektors für die Analyse</b>	54
<b>1.6 Ziel und Gang der vorliegenden Arbeit</b>	55
<b>2 Wesentliche Charakteristika ländlicher ökonomischer Transaktionen</b>	58
<b>2.1 Von der soziokulturellen Eingebundenheit der ländlichen Bevölkerung</b>	58
<b>2.2 Die Herausforderungen der <i>Penny Economy</i></b>	63
<b>2.3 Von Risiken geprägter Alltag</b>	64
<b>2.4 Die Familie im Mittelpunkt</b>	65
2.4.1 Wesentliche Charakteristika von Familienwirtschaften	65
2.4.2 Frauen als Kreditnehmerinnen	69
2.4.3 Typische Finanzdispositionen ländlicher Familienwirtschaften	74
2.4.3.1 Konsumieren kommt vor Investieren	74
2.4.3.2 Sparen als Überlebenssicherung	75
2.4.3.3 Soziale Sicherung als Überlebenssicherung	76
2.4.3.4 Kreditbedarf der Familienwirtschaften	77
2.4.4 Ländliche Risikobewältigungsstrategien als Ausdruck von Human- und Sozialvermögen	80
<b>2.5 Spezifische Gesetzmäßigkeiten ökonomischer Aktivitäten im ländlichen Raum</b>	84
2.5.1 Von der Theorie der sozialen Einbettung wirtschaftlichen Handelns	84

2.5.2 Soziale Transaktionsmechanismen traditioneller Gesellschaften: Redistribution und Reziprozität	86
2.5.3 Moralökonomie und Nutzenmaximierung	90
2.5.4 <i>Interlinking</i> als sozialer Interaktionsmechanismus	93
2.5.5 Langfristigkeit als stabilisierendes Merkmal sozioökonomischer Beziehungen	95
2.5.6 Patron-Klient-Beziehungen	96
<b>2.6 Zum Problem der moralischen Bewertung traditioneller Wirtschafts- und Sozialbeziehungen</b>	99
<b>2.7 Zwischenfazit: Sozioökonomische Spezifität ländlicher Transaktionen als Ursache für eine erschwerte Kreditvergabe!?</b>	101
<b>3 Grundprobleme der ländlichen Kreditvergabe aus neoinstitutionali- stischer Sicht</b>	103
<b>3.1 Kreditvergabe in der <i>Penny Economy</i>: Diffizile Klientel als Herausforderung</b>	103
<b>3.2 Finanztechnologische Phasen ländlicher Kreditbeziehungen: Allzeit auf Informationsfluss und Verhaltenssteuerung bedacht</b>	105
3.2.1 Die Anbahnungsphase: Hemmnisse durch Informationsdefizite und hohe Kosten	105
3.2.1.1 Kreditanbahnung, Kreditantragstellung, Kreditwürdigkeitsprüfung	105
3.2.1.2 Adverse Selektion als Folge der besonderen Informationsprobleme vor Kreditvertragsabschluss	109
3.2.1.3 Formen der Kreditrationierung im ländlichen Umfeld	112
3.2.2 Die Vertragsabschlussphase: Anreizkompatible Vertragsgestaltung	115
3.2.2.1 Kreditbewilligung und –auszahlung in der <i>Penny Economy</i>	115
3.2.2.1.1 Der Kreditvertrag als Konditionengefüge	115
3.2.2.1.2 Kreditverzinsung und Gebühren als tragende Vertragskonditionen?	119
3.2.2.1.3 Kreditsicherheit - relevante Vertragskondition im ländlichen Raum?	120
3.2.2.2 Ländliche Kreditbeziehungen aus der (Transaktions-)Kosten- Perspektive	123
3.2.2.2.1 Die Kosten-Erlös-Problematik ländlicher Kredite – Kreditgeber- Perspektive	123
3.2.2.2.2 Fehlende Transparenz bei den Kreditkosten – Kreditnehmer- Perspektive	127
3.2.2.2.3 Ansätze zur Transaktionskostenreduzierung	129
3.2.2.3 Der Kreditvertrag als konstituierendes Element der Kreditbeziehung	131
3.2.3 Die Phase nach Vertragsabschluss: Vertragserfüllung keine Selbstverständlichkeit	133
3.2.3.1 Kreditverwendung und Kreditüberwachung: Besondere Verhaltensrisiken nach Vertragsabschluss	133
3.2.3.2 Design-Elemente zur Steuerung des Kreditnehmerverhaltens	137
3.2.3.3 Über die Zinskosten als Steuerungsinstrument	141
3.2.3.4 Aspekte der Risikobewältigung aus Sicht des ländlichen Kreditgebers	142
3.2.3.5 Störungen des ordentlichen Kreditvertragsablaufs und die Problematik der Nachverhandlungsphase	144
3.2.4 Besondere Probleme der Vertragsdurchsetzung in der <i>Penny Economy</i>	145
<b>3.3 Zwischenfazit: Ist die ländliche Kreditbeziehung zum Scheitern verurteilt?</b>	147

<b>4 Finanztechnologisches Steuerungs- und Gestaltungspotential ländlicher Geldverleiherkreditverträge in Indien</b>	149
<b>4.1 Zu den Grundlagen des ländlichen Geldverleihs in Indien</b>	149
4.1.1 Informelle Regeln und Freiheit der Vertragsgestaltung in der <i>Penny Economy</i>	149
4.1.2 Informelles <i>Lean Banking</i>	155
<b>4.2 Funktionen von sozialer Nähe und Erreichbarkeit</b>	160
4.2.1 Soziale und lokale Nähe als Voraussetzung für das vertragskonstituierende Vertrauen und die kostengünstige Informationsgenerierung	160
4.2.1.1 Lokale Erreichbarkeit und temporäre Verfügbarkeit als Aspekte des Kreditzugangs	160
4.2.1.2 Der Geldverleiher als „soziokultureller <i>Insider</i> “	161
4.2.2 Die Beziehung zwischen den Vertragsparteien als vertrauensbildendes und verhaltenssteuerndes Gestaltungselement	165
4.2.2.1 Personalisierte enge Beziehungen zum Aufbau von Vertrauen und Reputation sowie zur Schaffung von Sanktionspotential	165
4.2.2.2 Langfristige Beziehungen zur Verhaltenssteuerung und als Sicherheitenersatz	167
4.2.3 Verbundene Kreditbeziehungen	172
4.2.3.1 <i>Interlinking</i> – Lösungsansatz und Problemfeld zugleich	172
4.2.3.2 <i>Interlinked Credit Transactions</i> als Kunstgriffe der Risikobewältigung - die Kreditgeber-Perspektive	176
4.2.3.3 <i>Interlinked Credit Transactions</i> als Versicherungersatz – die Kreditnehmer-Perspektive	181
4.2.4 Kreditbeziehungen im Rahmen von traditionellen Patron-Klient-Beziehungen	182
<b>4.3 Kreditkonditionierung zur Verhaltenssteuerung</b>	183
4.3.1 Frei vereinbarte Zinssätze	183
4.3.1.1 Nominalverzinsung als nebensächliches Kriterium	183
4.3.1.2 Über die Höhe der Geldverleiher-Zinssätze	185
4.3.1.2.1 Die Höhe des Zinssatzes - ein moralisches oder ökonomisches Kriterium?	185
4.3.1.2.2 Wucherzins oder Marktzins? – Die Kreditgeber-Transaktions-Kosten-Perspektive	190
4.3.1.2.3 Zinssatz oder Kreditkosten?– Die Kreditnehmer-Transaktions-Kosten-Perspektive	196
4.3.2 Kreditvolumen und Auszahlungszeitpunkt	198
4.3.3 Laufzeitbegrenzung und Bewährungserfordernis	199
4.3.4 Tilgungsmodalitäten	201
4.3.5 Steuerung der Rückzahlung	202
4.3.5.1 Akzeptanz von Ersatzsicherheiten	202
4.3.5.2 Weitere Mechanismen zur Steuerung des Kreditnehmerverhaltens	204
<b>4.4 Rückzahlungsschwierigkeiten und Vertragsdurchsetzung</b>	210
4.4.1 Unbürokratische Prolongation zur Überwindung von Rückzahlungsschwierigkeiten	210
4.4.2 Vertragsdurchsetzung ohne Zuhilfenahme rechtlicher Mittel: „Handfeste“ Bewältigung von Rückzahlungsschwierigkeiten	213

<b>4.5 Von Gut und Böse: Über die Negativanreize der Geldverleiher</b>	215
4.5.1 Die Rahmenbedingungen bestimmen das Anreizgefüge des ländlichen Geldverleihers	215
4.5.2 Anreize zur Übervorteilung	216
4.5.2.1 Historische Erfahrungen	216
4.5.2.2 Intrinsische Handlungsmotivation	218
4.5.2.3 Unausgewogene Machtverhältnisse als Negativanreiz	221
4.5.2.4 Unvollkommene Infrastruktur als Negativanreiz	223
4.5.3 Grundsätzliche Empfehlungen zur Steuerung des Verhaltens ländlicher Geldverleiher: angemessene Anerkennung als Positivanreiz	227
<b>4.6 Die Geldverleiherbeziehung als Ersatz für soziale Sicherungssysteme</b>	231
<b>4.7 Fazit: Der ländliche Geldverleiher – Kredithai oder verlässlicher Finanzmanager?</b>	233
<b>5 Zusammenfassung und Ausblick</b>	238
<b>5.1 Zusammenfassung: Die ländliche Geldverleiherbeziehung als Passepartout für die ärmere, traditionell orientierte Bevölkerung</b>	238
<b>5.2 Ausblick: Ländlicher informeller Geldverleih als „<i>never ending story</i>“</b>	242
<b>Literaturverzeichnis</b>	243

## **Abkürzungsverzeichnis**

ASCRA	Accumulating Savings and Credit Association
BASIX	Eigenname einer indischen NGO
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BMZ	Bundesministerium für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
CGAP	Consultative Group to Assist the Poor
GDP	Gross Domestic Product, Bruttoinlandsprodukt
GNI	Gross National Income, Bruttovolkseinkommen
GTZ	Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit
IMF	International Monetary Fund
NABARD	National Bank for Agriculture and Rural Development
NCAER	National Council of Applied Economic Research
NCDC	National Cooperative Development Corporation
NGO	Nichtregierungsorganisation
RFAS	Rural Financial Access Study
RoSCA	Rotating Saving and Credit Association
RRB	Regional Rural Banks
SEWA	Self-Employed Women's Association, indische NGO
SIDBI	Small Industries Development Bank of India

## Abbildungsverzeichnis

<b>Schaubild 1.1:</b> Einführende Gegenüberstellung wesentlicher Charakteristika informeller und formeller Finanztechnologie am Beispiel des Kredits	21
<b>Schaubild 1.2:</b> Der informelle Finanzsektor in den ländlichen Gebieten der Entwicklungsländer	23
<b>Schaubild 1.3:</b> Geldverleiher im ländlichen Raum	25
<b>Schaubild 1.4:</b> Präsenz formeller Finanzinstitutionen im ländlichen Raum	33
<b>Schaubild 1.5:</b> Bevölkerung je Filiale, 2002	33
<b>Schaubild 1.6:</b> Zweigstellendichte in Indien bezogen auf 16 Bundesstaaten	34
<b>Schaubild 1.7:</b> Herkunft der Kredite an ländliche Haushalte, gesamt Indien, 1951-1991 (in Prozent)	34
<b>Schaubild 1.8:</b> Anteil zurückbezahlter Kredite der wichtigsten ländlichen formellen Finanzinstitutionen, 1982-1996	35
<b>Schaubild 1.9:</b> Reichweite der Bankfilialen	36
<b>Schaubild 1.10:</b> Internationaler Vergleich der Zweigstellendichte bezogen auf das Einzugsgebiet (qkm)	37
<b>Schaubild 1.11:</b> Entwicklungen des ländlichen Bankwesens: Trends im Zeitablauf	37
<b>Schaubild 1.12:</b> Zugang zu formellen Krediten, nach Haushaltskategorie	37
<b>Schaubild 1.13:</b> Geringer Zugang zum formellen Finanzsektor	38
<b>Schaubild 1.14:</b> Regionale Unterschiede bei Finanzdienstleistungen	39
<b>Schaubild 1.15:</b> Anteil der Schulden ländlicher Haushalte nach verschiedenen Kreditgebern: Ergebnisse der <i>Decennial Surveys</i> 1951-1981	41
<b>Schaubild 1.16:</b> Ursprung des letzten informellen Kredits, in Prozent der Haushalte	41
<b>Schaubild 1.17:</b> Informelle Kredite in Prozent der gesamten Kredite	41
<b>Schaubild 1.18:</b> Umfang des informellen Kredits, nach Haushaltskategorie	42
<b>Schaubild 1.19:</b> Anteil der formellen und nicht formellen Kredite, nach Umfang der <i>Assets</i> der Haushalte	43
<b>Schaubild 2.1:</b> Verteilung der Religionen in Indien	59
<b>Schaubild 2.2 :</b> Einkommensstruktur der ländlichen Armen	67
<b>Schaubild 2.3:</b> Struktur der Ausgaben der ländlichen Armen	68
<b>Schaubild 2.4:</b> Finanzierungsbedarf ländlicher weiblicher <i>Marginal Workers</i>	71
<b>Schaubild 2.5:</b> Verwendung des letzten informellen Kredits, in Prozent der Haushalte	78
<b>Schaubild 3.1:</b> Besicherungsumfang	122
<b>Schaubild 3.2:</b> Kreditnehmer-Transaktionskosten formeller Kredite	128
<b>Schaubild 4.1:</b> Geldverleihergesetze in Indien	150
<b>Schaubild 4.2:</b> Transaktionskosten städtischer informeller Geldverleiher in Prozent der <i>Working Funds</i> , Stand 1980	158

## ERSTES KAPITEL

### 1 Der ländliche Geldverleih in Entwicklungsländern

#### 1.1 Der Geldverleiher als Inbegriff des ländlichen informellen Finanzsektors in Indien

Der informelle Geldverleiher ist einer der bekanntesten und wichtigsten Vertreter des informellen Finanzsektors. Sehr vielfältig sind die Meinungen über seine Tätigkeit und die Bedeutung des informellen Geldverleihs für die ländliche Bevölkerung bzw. die ländliche Entwicklung. Das typische Vorurteil sieht den Geldverleiher noch immer als Kredithai und Ausbeuter der ärmeren Bevölkerung. Die Haltungen der Wissenschaftler gegenüber den Geldverleihern reichen von „*studied neglect to active hostility*“ (Chandavarkar 1983: 139). Dabei wurde die Institution ländlicher Geldverleiher schon immer unterschiedlich bewertet<sup>1</sup>. Die weit verbreitete negative Sicht des Geldverleiher z.B. als

„... *a man whose entire livelihood is gained from exploiting a poor peasantry through exorbitant interest rates*“ (Harper 1961: 170)

oder als

„*lynch-pin of the rural credit machinery*“ (Chandavarkar 1983: 799)

sowie seine „*ruthless exploitation of borrowers at his hands*“ (Gill 2003: 1)

ist wesentlich geprägt von moralischen Urteilen auf Basis einer eingeschränkten analytischen Betrachtung der Geldverleihertätigkeit, nämlich nur der Höhe des Nominalzinssatzes, sowie von einzelnen Erfahrungen aus der Vergangenheit. Grundsätzlich gab es aber auch schon früh vereinzelt positive Einschätzungen wie die von Krishnan (1959: 74), der den Geldverleiher im Sinne eines verlässlichen Finanzmanagers als

„... *friend, philosopher and guide of the ryot and the village artisan...*“ (1959: 74)

bezeichnet (ebenso Thingalaya 2003). Seit den 1970er Jahren konnten viele Studien zum Thema nur wenig an dem insgesamt eher schlechten Ruf des Geldverleihers in den ländlichen Gebieten Indiens ändern, auch wenn sich zunehmend ein Verständnis des informellen Finanzsektors als förderlich für die Kreditversorgung der ärmeren Bevölkerung herausbildete. Zahlreiche staatliche Maßnahmen seit der Unabhängigkeit Indiens in 1947 versuchten, die Bedeutung des Geldverleihers für die Kreditversorgung der ländlichen Armen erheblich zu reduzieren. Der Einfluss des Geldverleihers konnte zwar verringert werden, eine aktuelle Studie im Auftrag der Weltbank stellt dennoch fest, dass der Geldverleiher noch immer der wichtigste Kreditgeber der ärmeren Bevölkerung ist (Basu 2006: 24ff., auch Gill 2003, United Nations 2006: 7ff.).

Hinter der finanziellen Entwicklungszusammenarbeit und Fördermaßnahmen des Finanzsektors in Entwicklungsländern überhaupt steht die Erkenntnis, dass Finanzierung und Entwicklung zusammen gehören (Schmidt 2000). Finanzierung ermöglicht der ärmeren ländlichen Bevölkerung mit einer sich modernisierenden, wachsenden Volkswirtschaft mitzuhalten und wirkt dabei nachhaltiger als Subventionen (United Nations 2006: 38). Die deutsche Entwick-

---

<sup>1</sup> Auch die moderne indische Literatur setzt sich häufiger mit dem Geldverleiher auseinander. Meist jedoch wird er bei Beschreibungen der Situation indischer Bauern als Ausbeuter dargestellt, wie z.B. in Premcands Klassiker „*Godan*“ (1936). Eine positivere Darstellung findet sich z.B. in R.K. Narayans „*The Financial Expert*“ (1952) oder „*Paraja*“ von Gopinath Mohanty (1987).

lungshilfeministerin Heidemarie Wieczorek-Zeul beurteilte Mikrokredite entsprechend als „*eines der erfolgreichsten Instrumente in der Entwicklungspolitik überhaupt*“ (Kaufmann 2007: 9). Denn (Mikro-)Finanzierung hilft u.a., den Personenkreis zu erweitern, der in einer modernen Volkswirtschaft Fuß fassen kann, und kann damit gleichzeitig einseitige Machtkonzentrationen in einer sich entwickelnden Gesellschaft verhindern. Insbesondere für die ärmere ländliche Bevölkerung ergeben sich allerdings große Hemmnisse beim Zugang zu Finanzdienstleistungen. Da ländliche Geldverleiher bzw. oft Geldverleiherinnen Kredite gerade dieser Zielgruppe anbieten, sollte seine bzw. ihre Tätigkeit u.a. auch im Rahmen von Entwicklungsbemühungen neutral eingeschätzt und Förderungsmöglichkeiten sollten ausgelotet werden.

In den vielen Darstellungen zum indischen Geldverleiher fehlt meist jedoch jegliche Wertschätzung des komplexen Netzwerkes an finanziellen Schulden, sonstigen Geschäftsgelegenheiten und Chancen, das indigene Geldverleiher und Bankiers außerhalb formeller Bankensysteme über verwandtschaftliche und Kasten-Beziehungen bzw. über ihre Kontakte zu potentiellen Investoren und Kreditgebern in zahlreichen religiösen und säkularen Institutionen bereitstellen können (Rudner 1994: 39). Es ist zu vermuten, dass ländliche Geldverleiherkredite sogar einen Wert über formelle Kredite hinaus beinhalten, der die fortwährende Existenz der Geldverleiher rechtfertigt und der zu ihrer Bedeutung für die Entwicklung der ländlichen Regionen beiträgt. Die jüngste Diskussion in Indien zum Thema (Sharma/ Chamala 2003, Thingalaya 2003, Reserve Bank of India 2007) zeigt, dass die aktuellen Erfahrungen mit den Geldverleihern nunmehr eine neutrale, differenzierte Betrachtung seiner Tätigkeit ermöglichen.

Die vorliegende Arbeit nun soll die Finanztechnologie ländlicher indischer Geldverleiher analysieren, um ihre besonderen Qualitäten aufzuzeigen. Dabei ist davon auszugehen, dass informelle Geldverleiherkredite das Angebot des formellen Finanzsektors komplementär ergänzen. Um die Finanztechnologie der Geldverleiher angemessen beurteilen zu können, ist es zunächst erforderlich, seine Klientel zu charakterisieren. Anschließend wird die Finanztechnologie in dieser Arbeit detailliert mit Hilfe von modernen neoinstitutionalistischen und wirtschaftsanthropologischen Erklärungsansätzen analysiert, um die soziokulturellen Aspekte der Kreditvergabe auf unvollkommenen Märkten in Entwicklungsländern angemessen erfassen zu können. Die Analyse wird zeigen, warum der Geldverleiher über einen so langen Zeitraum trotz enormer wirtschaftlicher und sozialer Entwicklungen und heftigster Verdrängungsbemühungen seine große Bedeutung für die ländliche ärmere Bevölkerung beibehalten hat und meist eher als verlässlicher Finanzmanager anstatt als Kredithai anzusehen ist.

Indien als Referenzregion zählt mit einer Bevölkerung von rund 1,1 Milliarden Menschen und einem jährlichen Pro-Kopf-Einkommen von 820 \$ (GNI/ capita)<sup>2</sup> zu den Entwicklungsländern mit niedrigem Einkommen (2006, The World Bank 2007). In den vergangenen Jahren ist das Pro-Kopf-Einkommen zwar gestiegen, doch hat dies für die ärmere ländliche Bevölkerung häufig keine wesentliche Verbesserung des Lebensstandards mit sich gebracht. Vom wirtschaftlichen Aufschwung profitieren wesentlich die indische Mittel- und Oberschicht. Mehr als 71% der Inder leben in ländlichen Gebieten, davon über 30% unter der Armutsgrenze (The World Bank 2007), und sind damit nur unzureichend mit formellen Finanzdienstleistungen versorgt. Die ländliche ärmere Bevölkerung macht zum überwiegenden Teil die Kundschaft des informellen Finanzsektors Indiens aus.

---

<sup>2</sup> Unter Berücksichtigung der hohen Kaufkraft eines US-Dollars in Indien ist das jährliche Pro-Kopf-Einkommen kaufkraftbereinigt rund viermal so hoch.

Der ländliche Finanzsektor Indiens ist in vielerlei Hinsicht durch Besonderheiten gekennzeichnet. Zum einen finden sich z.B. im Vergleich zu vielen afrikanischen Ländern ungewöhnlich viele formelle Finanzinstitutionen im ländlichen Raum. Zum anderen haben die informellen Geldverleiher schon aus historischen Gesichtspunkten eine besondere Stellung in der indischen Gesellschaft gehabt. Auf dem indischen Subkontinent findet sich ein besonders vielfältiges, regional unterschiedlich ausgeprägtes Spektrum informeller ländlicher Finanzinstitutionen neben einer Vielzahl von Mikrofinanzinstitutionen und Finanzdienstleistungen anbietenden Nichtregierungsorganisationen. Angesichts dieser potentiellen Konkurrenz ist die anhaltende Bedeutung des ländlichen Geldverleihers bemerkenswert. Damit bietet das ländliche Indien ideale Voraussetzungen, um die Besonderheiten und die Qualität der Finanztechnologie ländlicher Geldverleiher zu analysieren. Indien befindet sich derzeit in einer Phase der Transition. Während einzelne Bevölkerungsteile vor allem in ländlichen Gebieten noch eher traditionell leben, haben sich andere Bevölkerungsteile, vor allem die wachsende Mittelschicht, der modernen westlichen Lebensweise angenähert. Der Geldverleiher ist sowohl in der eher traditionellen ländlichen Sphäre aktiv als auch in den moderneren urbanen Regionen. Die vorliegende Arbeit konzentriert sich auf den eher traditionellen ländlichen informellen Geldverleih.

## 1.2 Ausgangspunkte der Analyse informeller Finanztechnologie

### 1.2.1 Einige finanzwirtschaftliche Grundbegriffe

Die finanzielle Infrastruktur<sup>3</sup> einer Volkswirtschaft nimmt wesentlichen Einfluss auf die Menge, Art und Qualität der in den ländlichen Gebieten verfügbaren Finanzdienstleistungen. Nach Geis (1975: 72) ist die finanzielle Infrastruktur dabei definiert als die

*„Summe aller Finanzierungsinstitutionen, Finanzmärkte, Finanzierungsinstrumente, finanzwirtschaftliche Normen und Verhaltensweisen, kurz als finanzieller/ monetärer Unterbau der Wirtschaft.“*

Bouman/Hospes (1994a: 4) betonen mit ihrer Bezeichnung der finanziellen Infrastruktur als *„ever changing composition of financial eco-systems“* einerseits ihren transitorischen Charakter. Andererseits weist diese Umschreibung auf die parallele Existenz unterschiedlicher (lokaler, regionaler) Finanzsysteme in den Entwicklungsländern hin, die teilweise nur rudimentär miteinander verbunden sind, sowie auf die Tatsache, dass einzelne Finanzintermediäre sich auch zwischen den Finanzsektoren fortentwickeln können (s.u.). Auch der ländliche informelle Geldverleiher zählt zur finanziellen Infrastruktur einer Volkswirtschaft. Doch seine Aktivitäten lassen sich gerade aufgrund seiner Informalität (vgl. Kapitel 1.2.2.1) nicht messen bzw. nur äußerst ungenau schätzen. Dennoch prägt er in vielen Entwicklungsländern wesentlich die ländliche finanzielle Infrastruktur, indem er Konsumkredite für die ländliche ärmere Bevölkerung gewährt (vgl. z.B. Germidis et al. 1991, United Nations 2006, für Indien: Basu 2006).

Die Anbieter von Finanzdienstleistungen werden als Finanzierungs- oder Finanzinstitutionen i.e.S.<sup>4</sup> bezeichnet. In einer arbeitsteiligen Volkswirtschaft tragen die sog. Finanzintermediäre wesentlich zur Mittlung zwischen finanziellen Überschusseinheiten, also z.B. den privaten Haushalten (Arbeitnehmer-Haushalte), und finanziellen Defiziteinheiten, den Investoren (z.B.

<sup>3</sup> In der Literatur finden sich auch Begriffe wie „finanzielle Sphäre“ oder *„financial landscape“* (vgl. z.B. Bouman/Hospes 1994), die jedoch aufgrund ihrer begrifflichen Unschärfen hier keine Verwendung finden sollen.

<sup>4</sup> Zur weiteren Fassung des Begriffs „Institution“ im Rahmen des Neoinstitutionalismus z.B. als Finanz(ierungs)instrument (vgl. Kapitel 1.4.2.2.).

Landwirte) (vgl. z.B. Priewasser 1986: 11f.) bei<sup>5</sup>. Dabei erweisen sie ihre fachliche Kompetenz, indem sie Sach- und Finanzanlagen finanztechnologisch (s.u.) so verändern, dass sie den Präferenzen von Kapitalnachfragern bzw. Kapitalanbietern entsprechen. Die Finanzinstitutionen, die keine echten Mittler sind, weil sie wie z.B. der ländliche Geldverleiher in erster Linie eigene Mittel als Kredite herausgeben, sollen im Folgenden demgegenüber als Finanzdienstleister bezeichnet werden. Zu den typischen Finanzinstitutionen und Finanzdienstleistern zählen sämtliche Banken, Sparkassen, Kreditgenossenschaften, Versicherungsunternehmen usw. als Vertreter des sog. formellen Finanzsektors (vgl. Kapitel 1.2.2.1) ebenso wie Geldverleiher, traditionelle Spar- und Kreditgruppen, Mikrokreditinstitutionen wie Nichtregierungsorganisationen (NGO), die Finanzdienstleistungen anbieten, als typische Vertreter des sog. informellen und semi-formellen Finanzsektors (vgl. Kapitel 1.2.2.1, auch 1.2.3.)<sup>6</sup>.

Gemäß neoliberaler Auffassung über die Bedeutung von Finanzierung für die Entwicklung liegt die wesentliche Funktion der finanziellen Infrastruktur in der Mobilisierung von Ersparnissen und der Bereitstellung von gesammelten Mitteln an Investoren<sup>7</sup>. Den Finanzintermediären kommen dabei besondere Funktionen zu. Geis (1975: 72ff.) unterscheidet vier sozioökonomische Grundfunktionen und Nebeneffekte von Institutionen der finanziellen Infrastruktur: die Vermittlungsfunktion<sup>8</sup>, die sog. Transformationsfunktionen<sup>9</sup>, die Schöpfung von Finanzanlagen sowie eine finanzwirtschaftliche Innovationsfunktion (vgl. auch Hartmann-Wendels et al. 1998, Schmidt 1986, Schmidt/ Terberger 1996). Geldverleiher übernehmen nicht alle diese Funktionen und erscheinen aus diesem Grunde in einer sich entwickelnden Volkswirtschaft zunächst als nicht förderungswürdig, da die Wirkung ihrer Tätigkeit begrenzt ist.

Als Finanzmarkt bezeichnet man grundsätzlich den gedanklichen Ort, an dem sich Angebot an und Nachfrage nach Finanzdienstleistungen gegenüberstehen und sich ein Preis bilden kann. In den (ländlichen) Finanzsystemen der Entwicklungsländer finden sich viele kleinere und größere Finanzmärkte, die sich allerdings nicht zu einem einheitlichen Finanzmarkt im neoklassischen Sinne zusammenfassen lassen und oft trotz möglicher lokaler Nähe nicht einmal mit einander verbunden sein müssen (vgl. Kapitel 2.2, 4.1.1).

Formelle Finanzdienstleistungen (vgl. Kapitel 1.2.2) werden grundsätzlich über den Markt sowie bei Entwicklungsbanken und –programmen bis zu einem gewissen Grad über staatliche Lenkung vermittelt. Daneben finden sich im ländlichen Raum zahlreiche Finanzdienstleistungen wie z.B. die Kredite von ländlichen Geldverleihern, die außerhalb des (offiziellen) formellen Marktes<sup>10</sup> zustande kommen und deren Preis sich wesentlich auf sozioökonomische Faktoren stützt (vgl. Kapitel 2.5, 4.1, 4.2, auch Geis 1975). Auf „dem ländlichen Finanzmarkt“ kann die Angebots- und Konkurrenzsituation ganz unterschiedlich ausfallen. In abgelegenen Gebieten können sich auch nur einzelne Anbieter finden, die dann eine lokale Monopolstellung innehaben.

---

<sup>5</sup> Zur Theorie der Finanzintermediation vgl. z.B. Greenbaum/ Thakor (1995), Scholtens (1993), Stillhart (2002).

<sup>6</sup> Germidis et al. (1991) zeigen einen guten Überblick über typische Anbieter der unterschiedlichen Finanzsektoren in den Entwicklungsländern. Speziell zum indischen Finanzsektor vgl. Basu (2006), Ghatge et al. (1992), Schrader (1994a, 1996), Srivastava/Basu (2004).

<sup>7</sup> Daneben sind noch die Abwicklung und Verwaltung des Zahlungs- und Wertpapierverkehrs sowie die Krediterschöpfung zu nennen (vgl. z.B. Priewasser 1986: 11f., Fry 1988: 234ff., Scholtens 1993: 117, Stillhart 2002).

<sup>8</sup> Im Rahmen der Vermittlungsfunktion erfolgt eine regionale, sektorale bzw. soziale Selektion und Verknüpfung von finanziellen Transaktionspartnern (Geis 1975). Weiterführend z.B. Greenbaum/ Thakor (1995).

<sup>9</sup> Zu den Transformationsfunktionen zählen die Fristen-, Losgrößen-, Risiko-, Arten- und Informationstransformation (vgl. Gurley/ Shaw 1960, Geis 1975, 1990: 43, Schmidt/ Terberger 1996).

<sup>10</sup> Zur Kritik an der „Markt-Fiktion“ im Zusammenhang mit ländlichen Finanzmärkten vgl. z.B. Trenk (1991: 39f., 50ff.).

Mit den Begriffen Finanzinstrument, Finanzdienstleistung bzw. Finanzkontrakt, Finanzbeziehung<sup>11</sup> wird im Wesentlichen das bezeichnet, was die Finanzinstitution als verfügbare Leistung bereitstellt. Hierzu gehören Kreditfazilitäten (nebst Bürgschaften und Garantien), (monetäre) Spar- und Anlagemöglichkeiten (vgl. z.B. Bredenbeck 1997, Fiebig 1996, GTZ 1997b, Vogel 1984, Vogel/ Burkett 1986), Versicherungsleistungen und versicherungsähnliche Verträge<sup>12</sup>. Teilweise wird der Begriff Finanzinstitution gleichbedeutend verwendet (vgl. auch Kapitel 1.4.2.2). Bei dem Begriff Finanzinstrument soll der instrumentelle Charakter der Leistung, bei Finanzdienstleistung der Leistungscharakter betont werden. Finanzkontrakt stellt entsprechend den Vertragsaspekt in den Mittelpunkt (vgl. Kapitel 3.2.2.3). Im Zusammenhang mit den ländlichen Gebieten der Entwicklungsländer wird häufig von Finanzbeziehungen gesprochen. Dieser Begriff betont das über einen Einzelkontakt hinausgehende (vertragliche) Verhältnis der Transaktionspartner zueinander, das zugrunde liegende Vertrauen und die zahlreichen sozioökonomischen Bindungen und Einflüsse auf die wirtschaftlichen Transaktionen (vgl. Kapitel 2.5, 4.2.2). Der Finanzkontrakt wird dabei eher „ganzheitlich“ aufgefasst, indem nicht der singuläre, rein ökonomische Akt in den Mittelpunkt gestellt wird. In den ländlichen Gebieten der Entwicklungsländer sind die Wirtschaftseinheiten typischerweise durch ein Geflecht solcher Beziehungen miteinander verknüpft, die sich dann gegenseitig beeinflussen (vertiefend Kapitel 2.2, 2.5, 4.2.2, 4.2.3).

Der englische Begriff „*finance*“ wird häufig mit Finanzierung oder Kredit übersetzt. Schmidt (2000) und Krahen/ Schmidt (1994: 9) weisen jedoch auf die Doppelbedeutung des Begriffes „*finance*“ hin: Finanzierung kann einerseits als reiner Kredit betrachtet werden, also konkret als die bereitgestellten finanziellen Mittel. Andererseits aber kann Finanzierung auch als Prozess der Bereitstellung sowie der bereitstellenden Finanzinstitutionen aufgefasst werden. Im Rahmen der vorliegenden Betrachtung soll Finanzierung i.d.R. konkret als Kredit betrachtet werden. Der Begriff informelle Finanzierung (*informal finance*) umfasst u.a. die Kredite aus dem sog. informellen Finanzsektor (vgl. Kapitel 1.2.2), während „*microfinance*“ vereinfachend einerseits für eine Bewegung steht und andererseits in der Praxis eher die Finanzdienstleistungen bezeichnet, die ärmeren Bevölkerungsgruppen, insbesondere Kleinunternehmern durch semi-formelle Finanzinstitutionen zur Verfügung gestellt werden (vgl. z.B. Ledgerwood 1999, auch Basu 2006). Dennoch richten sich informelle und Mikrofinanzierungen weitgehend an die gleiche Klientel: vor allem die arme, nicht bankfähige (vgl. hierzu z.B. Hein 1993: 10) Bevölkerung. Informelle Finanzierung hat sich dabei „von unten“ entwickelt, während *microfinance* meist von Gebern motiviert und oft „von oben nach unten“ (vgl. Schreiner 2000: 1) entstanden ist.

Unter Kredit wird i.d.R. die entgeltliche Überlassung von Mitteln (Geld oder Waren) über einen vorher vereinbarten, befristeten Zeitraum verstanden (vgl. z.B. Hein 1993: 45f., Hartmann-Wendels et al. 1998: 193). Aufgrund der im ländlichen Raum vorherrschenden sozio-kulturellen Einflüsse muss diese westlich geprägte Definition jedoch weit ausgelegt werden. Das „andere“ Zeitempfinden der ländlichen Bevölkerung in Entwicklungsländern (vgl. Kapitel 2.4, 3.2.1.1, 4.3.1.2.2, 4.3.3) führt dazu, dass bei der informellen Kreditvergabe nicht unbedingt eindeutige Befristungen ausgesprochen werden. Zudem stehen häufig unkompliziert Prolongationsmöglichkeiten offen (vertiefend Kapitel 4.4.1). Außerdem existiert das Phänomen der willentlich offen gelassenen Schuld: Kreditbeziehungen werden auch ohne äußerlich erkennbaren Grund aufrecht erhalten (vertiefend Kapitel 2.5.2, 2.5.6, 4.2.2.2). Der Begriff Kreditgeschäft umfasst dann die Gesamtheit der mit den angebotenen unmittelbaren und mittelbaren Finanzierungsmöglichkeiten verbundenen Aktivitäten einer Finanzinstitution (vgl.

---

<sup>11</sup> auch Finanzanlage, Finanztitel, Finanzierungsform

<sup>12</sup> Weiterführende Literatur z.B.: Hartmann-Wendels et al. (1998), Schmidt (1987), aber auch Nitsch (1980, 1984, 1992), Nitsch/ Schwarzer (1995), Hess 2003.

Hein 1993: 45ff.). Der Begriff Geldverleih wird auf die in den ländlichen Gebieten der Entwicklungsländer häufigen kommerziellen informellen Ausleihungen von Geld oder Waren verwendet. Bei der Kreditleihe dagegen verpflichtet sich der Kreditgeber gegenüber den Gläubigern des Kreditnehmers, für dessen Schuld einzustehen, sofern der Kreditnehmer selbst ihr nicht nachkommen kann. Die im ländlichen Raum (teils explizit teils über „Sippenhaftung“ greifenden) Bürgschaften zählen grundsätzlich hierzu (vgl. z.B. Hartmann-Wendels et al. 1998: 193, aber auch Kapitel 3.2.3.2, 4.3.5.2).

Bei klassischen Bankkrediten werden häufig bankübliche bzw. konventionelle Sicherheiten gefordert. Hierunter werden die im formellen Finanzsektor üblichen Sicherheitsanforderungen verstanden: mobile und immobile Sachsicherheiten wie Pfänder oder Rechte an Grundstücken und Gebäuden sowie verlässliche Personensicherheiten wie Bürgschaften und Garantien von renommierten Personen oder Institutionen (vgl. z.B. Hein 1993: 55ff., Hartmann-Wendels et al. 1998: 195ff., Rudolph 1984). Daneben gibt es zahlreiche weitere, vor allem im informellen Finanzsektor verwendete Formen von Kreditsicherheiten wie Eigentumsvorbehalte, Pfänder oder auch die Gruppenhaftung<sup>13</sup> (vertiefend Kapitel 4.3.5).

Die vorliegende Arbeit wird sich wesentlich mit der Analyse der Finanztechnologie der informellen ländlichen Geldverleiher, insbesondere deren Kreditvergabetechologie, beschäftigen. Dabei soll der Begriff Finanztechnologie die spezifischen Merkmale, die besondere Verfahrensweise und Methodik umfassen, die bei der Schöpfung, Umsetzung und Nutzung von Finanzinstrumenten Anwendung findet.

Im Besonderen geht es um die Art und Weise, wie Finanzierung i.w.S. „gemacht“ wird. Dabei kann die Perspektive einerseits der Anbieter, also z.B. der Kreditgeber, andererseits der Nachfrager, also der Kreditnehmer, unterschieden werden. Das Prinzip eines (monetären) Kredites ist im Allgemeinen die entgeltliche befristete Bereitstellung von Liquidität. Doch die jeweilige Ausgestaltung, die angewendete Kredittechnologie also, kann ganz unterschiedlich ausfallen: Die Angebotsbestimmung (Kredittyp, Refinanzierung, Konditionierung: Kredithöhe, Laufzeit, Besicherung), der gewählte Mechanismus zur Selektion von Kreditnehmern (Kreditwürdigkeitsprüfung, Forderung von „Signalen“ wie Sicherheiten, vgl. Kapitel 3.2.1.2), die spezielle Methodik zur Sicherstellung der Kreditrückzahlung (Formen des *Monitorings*, Verhalten bei Rückzahlungsschwierigkeiten o.ä.; vgl. Kapitel 3.2.3.2, 3.2.3.4, 4.4) sowie vermeintlich nebensächliche Geschäftsgebaren wie Öffnungszeiten, Kundennähe, Formularerfordernis bzw. -gestaltung usw. (vgl. z.B. Kapitel 4.1.2) machen wesentlich die finanztechnologische Konfiguration eines Kredites aus. Aus Sicht des Kreditnehmers manifestiert sich die Kredittechnologie in Kreditmerkmalen wie Antragsprocedere (z.B. bürokratischer Aufwand, temporäre Zugänglichkeit), Liquiditätsform (z.B. bar/ unbar), Bereitstellungsform (z.B. in einer Summe/ in Teilauszahlungen, vor Ort/ in der Zentrale ) und -zeitpunkt (sofort/ später), Laufzeit (z.B. kurz- oder langfristig, flexibel), Entgeltregelung (z.B. viele kleine Gebühren und Provisionen, nur Marge), Rückzahlungsmodalitäten (in Raten, in einer Summe), Prolongationsmöglichkeiten (z.B. mit/ohne) oder auch Sicherheitenerfordernis (bankübliche Sicherheiten). Die Perspektive des Kreditgebers erfordert eine Kredittechnologie, die neben hohen Rückzahlungsquoten ausreichend Rentabilität erwarten lässt (vertiefend Kapitel 3.2.2.2.1), während für den Kreditnehmer eine möglichst auflagenfreie schnelle Bereitstellung liquider Mittel im Vordergrund steht (vertiefend Kapitel 2.4.3.4).

Die finanztechnologische Konzeption der jeweiligen Finanzinstrumente nimmt wesentlichen Einfluss auf die Möglichkeiten von Finanzdienstleistern, sozioökonomischen Grundfunktio-

---

<sup>13</sup> Zur Problematik der Gruppenhaftung vgl. z.B. Besley/ Coate (1993), Braun (2000), Burkett (1989), Devereux/ Fische (1993), Ladman/ Afcha (1990), Tarigan-Sibero (1995).

nen wahrzunehmen<sup>14</sup>, über die die unterschiedlichen Präferenzstrukturen der finanziellen Überschuss- und Defiziteinheiten ausgeglichen werden sollen. Geldverleiher erfüllen diese Grundfunktionen nur eingeschränkt bzw. gar nicht (vgl. Kapitel 4.1.2). Ihre informelle Finanztechnologie ist dennoch von besonderem Interesse, da viele Autoren sie als ein mögliches Vorbild für das Design erfolgreicher Mikrofinanzinstrumente ansehen (vgl. z.B. Ardener/Burman 1995, Basu 2006, Bouman 1995, Burkett 1988, Caskey 1994, Christen 1989, Von Pischke 1992, Staschen 1998, Zeller 2001) und weil der Geldverleiher häufig komplementär zum formellen Finanzsektor tätig ist.

Finanzwirtschaftliche Normen und Verhaltensweisen tragen als „invisible institutions“ (Geis 1975, 1989) wesentlich zum Funktionieren von Finanzdienstleistungen bei. Hierzu zählen rechtliche Regelungen wie z.B. die Bankengesetzgebung, das Pfandrecht oder auch Eigentumsregelungen ebenso wie informelle Vereinbarungen zwischen Transaktionspartnern. Im informellen Geldverleih spielen sozioökonomische Verhaltensregeln eine größere Rolle als formalrechtliche Regelungen (vgl. z.B. Kapitel 2.5, 4.1.1, 4.2.2.2).

## **1.2.2 Zum Konzept der informellen Finanztechnologie**

### **1.2.2.1 Der informelle Finanzsektor als rein deskriptive Kategorie**

Lange Zeit wurde der sog. informelle Finanzsektor nicht als spezielles Phänomen wahrgenommen. Das herkömmliche Bankensystem stand im Mittelpunkt der Untersuchungen und verlässliche Informationen über das Ausmaß und die Funktionsfähigkeit des informellen Finanzsektors lagen nicht vor bzw. wurden nicht ernst genommen<sup>15</sup>. Anfang der 1970er Jahre entwickelte der Anthropologe Keith Hart das Begriffspaar der „formellen und informellen“ Einkommensmöglichkeiten, um die Beschäftigungschancen in Accra/ Ghana zu charakterisieren (Hart 1973)<sup>16</sup>. Durch die Kenya Studie des International Labour Office 1972 fand diese Diktion und damit die Dualisierung der Wirtschaft in einen informellen und einen formellen Sektor weltweit Beachtung. Das Dualismus-Konzept wurde vor allem in den 1990er Jahren durch zahlreiche Studien unterschiedlicher Disziplinen (vgl. z.B. Germidis et al. 1991, Adams/ Fitchett 1992, Ghate et al. 1992, Bouman/ Hospes 1994) aufgegriffen und auf den Finanzsektor in den Entwicklungsländern übertragen (vgl. Schneider-Barthold et al. 1995: 15f., auch Chandavarkar 1983: 129, Germidis et al. 1991)<sup>17</sup>. Angesichts der extremen Heterogenität des informellen Finanzsektors bevorzugten einzelne Autoren (z.B. Seibel 1989, Germidis 1990, The World Bank 1989, Kropp et al. 1989, Krahen/ Schmidt 1994, Bouman/ Hospes 1994, BMZ 1994) eine Trichotomisierung des Finanzsektors in formell, semi-formell und

---

<sup>14</sup> Da Finanzintermediäre häufig mehrere dieser Funktionen gleichzeitig erfüllen, kann man die Wahrnehmung einer Funktion nicht isoliert einzelnen Finanzdienstleistungen zuordnen (Geis 1975: 72).

<sup>15</sup> Zur Entstehungsgeschichte des informellen Finanzsektors vgl. z.B. Germidis et al. (1991). Einerseits ergibt sich der informelle Finanzsektor als Reaktion auf Mängel des formellen Finanzsektors (z.B. Schamp 1989: 11, Bouman 1990: 167), andererseits wird er auf eine historisch gewachsene Dichotomie innerhalb der wirtschaftlichen und sozialen Strukturen in Entwicklungsländern zurückgeführt (z.B. Germidis 1990: 8). Beck (1997) sieht die Ursache des finanziellen Dualismus bzw. der Koexistenz in der Informationsasymmetrie zwischen Kreditnehmer und Kreditgeber begründet.

<sup>16</sup> Der Ausdruck informeller Sektor findet sich bereits vor Keith Hart, z.B. bei Tina Wallace (1972) (nach Elwert/ Evers/ Wilkens 1983: 281). Als eigenständiger Begriff wurde er allerdings zuerst von Hart präzisiert. Schon Geertz (1963) benutzte den Begriff der „bazaar-type economy“, um die ländliche Ökonomie von den westlichen bzw. westlich geprägten Ökonomien zu unterscheiden. Die Bielefelder Entwicklungssoziologen haben für den informellen Sektor den Begriff „Überlebensökonomie“ geprägt (Elwert/Evers/Wilken 1983).

<sup>17</sup> Dennoch wurde das Dualismus-Konzept selbst viel intensiver auf der Ebene des (städtischen) informellen Sektors als im Finanzbereich diskutiert (Chandavakar 1985: 129). In der entwicklungspolitischen Diskussion finden sich zahlreiche Kritiker, die das Dualismus-Konzept in Frage stellen. Vgl. z.B. Elwert/ Evers/ Wilkens (1983: 283), Schamp (1989: 12f.), Schiel (1987: 99), auch Schütte (1994).

informell, die sich zunehmend durchgesetzt hat, wobei die Begriffe inhaltlich nicht immer einheitlich belegt sind.

Grundsätzlich herrscht Einigkeit darüber, wie sich der formelle Finanzsektor zusammensetzt: Er wird von den klassischen Finanzintermediären (im Wesentlichen Banken und Sparkassen, Versicherungsinstitute o.ä.), Regelungsinstitutionen wie z.B. eine Bankenaufsichtsbehörde, sowie finanziellen Hilfsinstitutionen wie z.B. Bürgschaftseinrichtungen, also dem klassischen Bankensystem gebildet, das in den Entwicklungsländern i.d.R. durch die Kolonialherren nach westlichem Vorbild eingeführt wurde (vgl. z.B. Germidis et al. 1991, Krahen/ Schmidt 1994).

Lange haben Sozialwissenschaftler und Entwicklungsexperten angenommen, dass die Transaktionen im sog. informellen Finanzsektor überhaupt nicht bzw. nur in geringem Maße formalisierten Regelungen des Staates unterworfen seien (vgl. auch Schamp 1989: 8). Gleichzeitig wurde angenommen, dass diese Transaktionen in einem klar abgrenzbaren ökonomischen Sektor der Volkswirtschaft stattfinden, so dass sich der Begriff „informell“ zur Charakterisierung solcher Transaktionen herausgebildet hat<sup>18</sup>, obwohl sich gezeigt hat, dass dies inhaltlich keine Entsprechung findet. Informelle Finanzdienstleistungen sind keinesfalls unorganisiert noch unreguliert. Man kann auch nicht davon ausgehen, dass im informellen Finanzsektor nur die ärmere, nicht bankfähige Bevölkerung aktiv ist. In Indien finden sich sogar nicht unerhebliche Mengen an Schwarzgeld im informellen Finanzsektor (Acharya/ Srinivasan 1983, 1985, Wildenauer 1992). Wenn auch meist keine staatliche Regulierung erfolgt und auch keine formelle Gesetzgebung bzw. Rechtsprechung greift, so bestehen doch zahlreiche soziale Regulierungen bzw. soziale Normen, die die informellen Finanzbeziehungen regeln (vgl. Kapitel 2). Gerade im informellen Finanzsektor nehmen politische Machtverhältnisse, aber auch ethnische, verwandtschaftliche bzw. generell primordiale Loyalitäten großen Einfluss auf die Finanzbeziehungen (vgl. Chandavarkar 1983: 129, Trenk 1991). Unter dem Begriff des informellen Finanzsektors werden dann auch ganz unterschiedliche Finanzinstitutionen zusammengefasst. Im Wesentlichen haben sich dabei zwei Ansätze zur Abgrenzung durchgesetzt:

*„The non-institutional financial sector, also referred to as the unorganized or informal sector, covers all financial activities outside the ambit of institutional finance.“* (Chandavarkar 1983: 129)

Chandavarkar (1983), Germidis et al. (1991), Ghate (1988), Ghate et al. (1992), Steinwand (1991a) oder Trenk (1991) z.B. grenzen den informellen Finanzsektor negativ ab, so dass all diejenigen Finanzinstitutionen dem informellen Finanzsektor angehören, die nicht der Bankenregulierung<sup>19</sup> unterliegen. Zum informellen Finanzsektor als heterogene Residualkategorie zählen die unterschiedlichsten Finanzinstitutionen wie z.B. Genossenschaften (sofern die Bankengesetzgebung sie nicht der Bankenregulierung unterwirft), dörfliche Geldverleiher, anschiebende Händler, Rotierende Spar- und Kreditgruppen (RoSCAs) sowie Freunde und Verwandte als Kreditgeber. Diese Sichtweise ist eher an der Praxis der Entwicklungszusammenarbeit orientiert, bringt aber angesichts der Heterogenität der Finanzinstitutionen eine große Begriffsunschärfe und wenig analytische Verwendungsmöglichkeiten mit sich<sup>20</sup>.

---

<sup>18</sup>Dabei wurde der englische Begriff „informal“, zu deutsch zwanglos, formlos, vereinfachend mit dem deutschen „informell“, d.i. unförmlich, übersetzt.

<sup>19</sup>Zur Bankenregulierung zählen z.B. Kapital-, Reserve- und Liquiditätsvorschriften, Zinssatzbegrenzungen und Vorschriften für das Rechnungswesen.

<sup>20</sup>Im Extremfall werden durch diese Definition z.B. indische *Chit Fund Companies* (vgl. z.B. Nayar 1973, Wildenauer 1996) als streng marktwirtschaftlich ausgerichtete, auf der Funktionsweise rotierender Spar- und Kreditgruppen basierende Finanzinstitutionen, die zwar nicht der Bankenregulierung unterliegen, aber durchaus mit

Krahen/ Schmidt (1994; auch Braun 2000) machen die Informalität an der Nichtzugehörigkeit zum formellen Rechtssystem fest. Dabei unterscheiden sie das allgemeine Rechtssystem sowie im Besonderen die Bankengesetzgebung und können damit drei Formalisierungsgrade voneinander abgrenzen. Neben dem informellen Finanzsektor, der außerhalb jeglichen Rechtssystems operiert, unterscheiden sie auch den semi-formellen Finanzsektor, der zwar nicht der Bankengesetzgebung, aber dem allgemeinen Rechtssystem unterliegt (z.B. Genossenschaften, einige Mikrofinanzinstitutionen, viele finanzielle Nichtregierungsorganisationen). Diese Unterscheidung bringt den Nachteil, dass die Zuordnung z.B. eines Geldverleihers von dem Rechtssystem des jeweiligen Landes abhängt<sup>21</sup>. Diese am Rechtssystem orientierte Abgrenzung geht zudem nicht auf die in der Entwicklungszusammenarbeit tradierte Zuordnung einzelner Teilnehmer zu den unterschiedlichen Sektoren ein<sup>22</sup>. Außerdem vermittelt sie den Eindruck, dass informelle Finanzinstitution außerhalb jeglicher Normen tätig seien (aber Kapitel 2.5, 4.1).

Schroll (1991/ 1992) verzichtet ganz auf eine Definition des informellen Finanzsektors. In seiner entwicklungssoziologischen Diplomarbeit versucht er, ein wirtschaftsanthropologisches Unterscheidungskriterium zu isolieren. Die Besonderheit informeller Finanzbeziehungen sei, dass sie im Wesentlichen auf Reziprozität gegründet sind. Hier zeigt sich das Problem der zeitlichen Betrachtungsperspektive: Mag dies für die informellen Finanzbeziehungen bis zur ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts zutreffen, so zeigen doch die weiteren Entwicklungen im informellen und formellen Finanzsektor der Entwicklungsländer, dass es vor allem im urbanen informellen Finanzsektor nicht mehr zutreffen muss. Professionell arbeitende Geldverleiher (vgl. Kapitel 1.2.3) nutzen die Möglichkeiten des Marktes, um sich zu refinanzieren und wenden formelle Formen der Kreditrationierung an (vgl. z.B. Basu 2006, Das-Gupta/ Nayar 1989, Patole/ Ruthven 2001, Ruthven 2001, Zander 1996).

Einige Autoren empfehlen, Informalität und Formalität als Gradmaß zu verstehen, da sich in der Realität ein Kontinuum zwischen reiner Informalität und reiner Formalität mit gleitenden Übergängen findet (vgl. z.B. Weiss 1987: 101). Die meisten Finanzinstitutionen lassen sich irgendwo zwischen diesen beiden Extremen einordnen (vgl. Asian Development Bank 1990: 188). Zudem muss Informalität transitorisch aufgefasst werden, d.h. dass sie nur ein vorübergehender Status sein kann. Die Schwierigkeit der Begriffsabgrenzung weist auf die bisweilen extreme Heterogenität des informellen Finanzsektors hin sowie auf die Schwierigkeit seiner Erfassung und Beurteilung. Im Laufe der 1990er Jahre hat sich der Begriff *Microfinance* im Sinne eines finanztechnologisch orientierten Verständnisses herausgebildet (vgl. Kapitel 1.2.1), ohne dabei die Anbieter von *Microfinance* besonders unterscheiden zu wollen.

Die vorgestellten Abgrenzungsansätze haben eine eingeschränkte Leistungsfähigkeit gemeinsam, da sie keine einheitliche, länderübergreifende Zuordnung einzelner Finanzinstitutionen bzw. Finanzbeziehungen zum sog. informellen Finanzsektor gewährleisten. Zahlreiche Autoren betonen dann auch, dass der Begriff informeller Finanzsektor keine analytische, sondern nur eine deskriptive Kategorie sein kann (z.B. Elwert/ Evers/ Wilkens 1983: 281,283; Nickel 1984; Schamp 1989: 24; Schmidt 1987: 97ff.; Schneider 1986: 113, Trenk 1991: 52ff.). Inten-

---

modernen Finanzinstitutionen vergleichbar sind, auf eine Stufe mit autochthonen finanziellen Selbsthilfegruppen gestellt, die teilweise noch nicht einmal über ein Buchführungssystem verfügen.

<sup>21</sup> Existiert eine Geldverleihergesetzgebung, die nicht zum Bankenrecht gezählt wird, so ist er dem semi-formellen Finanzsektor zuzuordnen. Existieren keine entsprechenden Gesetze bzw. ist er gesetzlich verboten, so gilt er als informell. Diese Zuordnung erfolgt dann unabhängig von dem Umfang des Geschäftsbetriebes, ob es sich also um einen kleinen „Gelegenheitsgeldverleiher“ handelt oder um einen professionell organisierten, hauptberuflich tätigen städtischen Geldverleiher.

<sup>22</sup> Z.B. werden Genossenschaften häufig aufgrund ihrer Nähe zur Zielgruppe als semi-formelle Institutionen aufgefasst, selbst wenn sie dem Bankenrecht unterliegen.

sive Forschungen haben gezeigt, dass viele der üblichen Unterscheidungsmerkmale zwischen dem sog. formellen und informellen Finanzsektor auch im jeweils anderen Sektor aufzufinden sind. Außerdem sind in den Entwicklungsländern vermehrt Finanzinstitutionen oder auch Nachfrager nach Finanzdienstleistungen in beiden bzw. drei Finanzsektoren aktiv<sup>23</sup>. *Microfinance* bezeichnet einen bestimmten Typ Klein(st)kreditvergabe, der nicht unbedingt mit den gewachsenen Formen im informellen Finanzsektor der Entwicklungsländer übereinstimmen muss, so dass der Begriff ebenfalls nur als deskriptive Kategorie verwendet werden kann.

Aufgrund der Natur informeller Finanzbeziehungen gibt es wenig verlässliche Studien zum Umfang des informellen Finanzsektors in den Entwicklungsländern, allenfalls grobe Einschätzungen (vgl. Bouman 1979: 255, Germidis et al. 1990, zu Indien z.B. Srivastava/ Basu 2004, Deolalkar 1999, Basu 2006)<sup>24</sup>. Grundsätzlich stützen die meisten Autoren die These, dass gemessen an der finanziellen Aktivität der informelle Finanzsektor grundsätzlich im ländlichen Raum eine erheblich höhere Bedeutung hat als in städtischen Gebieten (vgl. Germidis et al. 1990, Chandavarkar 1983: 130). Auf Basis empirischer Studien in Süd- und Süd-Ost-Asien vermuten Schrader und Zander<sup>25</sup> eine zunehmende Bedeutung des städtischen informellen Finanzsektors. Insgesamt gesehen lässt sich jedoch auch ein Zurückdrängen von Teilen des informellen durch den formellen Finanzsektor feststellen.

### **1.2.2.2 Finanztechnologie als Abgrenzungskriterium**

Trotz unterschiedlicher Abgrenzungskriterien und einer fehlenden analytischen und begrifflichen Schärfe erscheint als Basis der nachfolgenden Betrachtungen des informellen Geldverkehrs eine Abgrenzung mindestens zweier finanzieller Sphären notwendig. Im vorliegenden Zusammenhang ist eine Orientierung an der verwendeten *Finanztechnologie* und die Beschränkung auf die betrachtete Finanzbeziehung sinnvoll, so dass man eine Abgrenzung von z.B. formeller und informeller Finanztechnologie erhält. Dabei wird trotz der begrifflichen Unschärfe weiterhin das Begriffspaar formell und informell verwendet, um einen direkten Bezug zu der Begrifflichkeit in der verwendeten Literatur zu schaffen. Die Fokussierung auf die Technologie erlaubt es, dass eine Finanzinstitution gleichzeitig informelle und formelle Finanzdienstleistungen anbietet, was heute bereits bei einigen semi-formellen Mikrofinanzinstitutionen zu beobachten ist. Außerdem wird es viel leichter verständlich, warum ein einzelner Kreditnehmer sowohl formelle als auch informelle Kredite in Anspruch nimmt, bzw. bei Zugang zu beidem, den einen oder anderen vorzieht. So erübrigt sich auch eine Trichotomisierung (vgl. Kapitel 1.2.2.1). Sofern im Folgenden die Begriffe informell, formell oder semi-formell Verwendung finden, erfolgt dies deskriptiv und bezieht sich auf die in der Entwicklungszusammenarbeit gebräuchlichen vagen Abgrenzungen.

Strittig bleibt natürlich, was unter den Begriffen formelle und informelle Finanztechnologie zu verstehen ist. Als erste Annäherung sollen an dieser Stelle vorwegnehmend einige die Finanztechnologie beeinflussende Charakteristika anhand der Literatur isoliert werden. Unstrittig ist, dass formeller und informeller Finanzsektor verschiedene Finanztechnologien nut-

---

<sup>23</sup> Z.B. refinanzieren sich Geldverleiher gelegentlich bei formellen Banken oder Festangestellte mit Zugang zu formellen Banken betätigen sich in RoSCas.

<sup>24</sup> Chandavarkar (1983: 130ff.) z.B. beschreibt gemessen an dem Verhältnis der ländlichen Verschuldung im Vergleich zu den Ansprüchen des Bankensystem gegenüber dem privaten Sektor den informellen Finanzsektor in den 1950er Jahren in ca. der Hälfte von 16 Beispielländern als größer als der formelle, während schon in den 1970er Jahren nur noch in 3 von 17 Beispielländern der informelle Finanzsektor größer als der formelle war. In ungefähr der Hälfte der Länder umfasste der informelle Finanzsektor allerdings mindestens 75% des formellen.

<sup>25</sup> in persönlichen Gesprächen

zen<sup>26</sup>, um Finanzdienstleistungen unterschiedlichen Bevölkerungsgruppen mit differierenden Bedürfnissen anbieten zu können. Finanzbeziehungen erfüllen dabei in den verschiedenen Bevölkerungsgruppen unterschiedliche Funktionen. Wie in Kapitel 2 noch ausführlich darzustellen ist, sollen Kreditbeziehungen im ländlichen Umfeld der Entwicklungsländer häufig die Subsistenz sichern und dabei sowohl der Konsumtion, der Investition als auch sozialen Verpflichtungen dienen. Kredit im formellen Finanzsektor soll grundsätzlich zur Gewinnerzielung über Investitionen verfügbar sein bzw. vorgezogenen Konsum ermöglichen, um den relativen Wohlstand zu erhöhen. Die nachfolgende Tabelle stellt zur Erleichterung des Einstiegs in die Thematik vorwegnehmend wesentliche Charakteristika informeller und formeller Finanztechnologie grob gegenüber (vgl. Kapitel 4).

**Schaubild 1.1: Einführende Gegenüberstellung wesentlicher Charakteristika informeller und formeller Finanztechnologie am Beispiel des Kredits**

Quelle: eigene Zusammenstellung

<b>Finanzdienstleistungen/ Finanztechnologie</b>	<b>informell</b>	<b>formell</b>
Rahmenbedingungen	Sozioökonomische Normen	Rechtliche und aufsichtsrechtliche Vorschriften
Typische Klientel	Vorwiegend ärmere Bevölkerung, nicht bankfähig, überwiegend Analphabeten	Etablierte, eher wohlhabendere Bevölkerung, meist regelmäßiges Einkommen
Arbeitsorganisation	Einfach, selten standardisiert	Delegationsbeziehungen, standardisiert, technisiert
Interaktionsmodus	Einfluss sozialer Bindungen, Einbettung	Konzentration auf ökonomische Funktion eher singulärer Leistungen
Dienstleistungsangebot	Oft sehr beschränkt	Meist vielfältiges Angebot
Kreditvertrag	Individualisiert	Eher standardisiert
Tätigkeitsmotivation des Kreditgebers	Eher Sicherung des aktuellen Lebensstandards	Eher Gewinnerzielung, Wachstumsorientierung
Ausbildung des Kreditgebers	Eher traditionelle, über Generationen überlieferte Kenntnisse	Eher formelle fachliche Ausbildung

In Kapitel 4 soll dann im Einzelnen auf die hier interessierende informelle Finanztechnologie ländlicher Geldverleiher eingegangen werden<sup>27</sup>. Unterschiedliche Rahmenbedingungen, verschiedene Zielgruppen, der differierende Grad an Formalisierung, ein verschiedenes Leistungsangebot sowie unterschiedliche Verhaltensweisen und Ausbildungsniveaus machen bereits an dieser Stelle deutlich, dass es sich beim informellen Geldverleih nicht um eine *high*, sondern vielmehr um eine *low technology* handeln muss (vgl. vertiefend Kapitel 4.1.2). Die Arbeitsweise des Geldverleihers beruht also eher auf kleinen Feinheiten eines soziokulturellen *Insiders* (vgl. Kapitel 4.2.1.2) als auf technologischen Innovationen im Sinne des *Financial*

<sup>26</sup> Natürlich nutzen formelle und informelle Kreditgeber bei der Kreditvergabe auch übereinstimmende technologische Elemente: Ein (Geld-)Kredit stellt z.B. immer die Bereitstellung von liquiden Mitteln gegen das Rückzahlungsversprechen dar und wird eine entsprechende Planung der Refinanzierung (über Dritte oder aus dem eigenen Vermögen) erfordern. Doch bei der Konditionierung der Bereitstellung und bei den Maßnahmen bei Abweichungen von den vereinbarten Bedingungen lassen sich „formelle“ und „informelle“ finanztechnologische Besonderheiten aufzeigen.

<sup>27</sup> Durch Abgrenzung in den Kapiteln 3 und 4 ergibt sich dann indirekt die typische formelle Finanztechnologie ländlicher Banken (vgl. hierzu auch Ghate et al. 1992, Schrader 1994, Deolalkar 1999, Basu 2006), die nicht Gegenstand der vorliegenden Arbeit ist.

*Engineering* bzw. der Finanzchemie (vgl. z.B. Perridon/ Steiner 2003: 22f.). Grundsätzlich ist jedoch zu berücksichtigen, dass es unterschiedliche Formen des ländlichen Geldverleihs gibt (vgl. Kapitel 1.2.3), mit denen unterschiedliche finanztechnologische Feinheiten verbunden sind.

### 1.2.3 Die Vielfalt des informellen Geldverleihs

Der informelle Finanzsektor (Kapitel 1.2.1) besteht heute aus zahlreichen individuen- und gruppenbezogenen Institutionen<sup>28</sup>, die zum Teil aus Traditionen erwachsen sind oder sich andererseits als Reaktion auf Defekte des formellen Finanzsektors ergeben haben (vgl. z.B. Ghate 1988: 65f., Wildenauer 1992). Hinzu kommen zahlreiche semi-formelle Finanzinstitutionen (vgl. Kapitel 1.3). Zunächst lässt sich der typische ländliche informelle Finanzsektor in drei unterschiedliche Segmente unterscheiden (vgl. Steinwand 1991, Trenk 1991: 10, Schaubild 1.2).

Zu dem als nicht-kommerziell zu bezeichnenden Segment zählen Finanztransaktionen mit Freunden, Verwandten und Nachbarn, die primär keine kommerzielle Ausrichtung haben (vgl. z.B. Steinwand 1991, Wildenauer 1992: 24ff., Schrader 1996, Trenk 1991). Als nächstes kann man ein sog. kommerzielles Segment unterscheiden, zu dem die Geldverleiher (vgl. z.B. Roth 1978, 1983), die für Indien typischen indigenen Bankiers (vgl. z.B. Schrader 1992, 1996, Wildenauer 1992: 29ff.), die Pfandleiher (vgl. z.B. Bouman/ Bastiaanssen 1992: 182, Schrader 1996, Wildenauer 1992) und die Geldverwahrer (vgl. z.B. Wildenauer 1992: 47f., Hill 1986: 87, Bouman 1984: 235, Harriss 1980: 112) zählen, weil ihre Geschäftstätigkeit eine kommerzielle Ausrichtung hat. Zum dritten Segment zählen kooperativ organisierte finanzielle Selbsthilfegruppen wie Spargruppen (vgl. z.B. Wildenauer 1992: 53f., Germidis et al. 1991: 95), Kreditgruppen (vgl. z.B. Holst 1985: 147f., Wildenauer 1992: 72), RoSCAs (Ardener/ Burman 1995, Bouman 1979, 1983, 1989, Germidis et al. 1991: 100, Nayar 1992, Wildenauer 1996, Schrader 1996) und ASCRAs (Bouman 1989, 1994, Germidis et al. 1991: 81, 93, Wildenauer 1992: 54f.). In allen drei Segmenten findet sich auch Geldverleih.

Historisch gesehen war der Kleinkredit in ländlichen Gebieten hauptsächlich eine Angelegenheit für Freunde und Verwandte, *Landlords*, Händler und reiche Landwirte (vgl. Dalisay 1937, Kierkvliet 1977, McLennan 1980, Sacay 1961 nach Floro/ Yotopolous 1991: 35, vgl. Kapitel 4.1). Die als nicht-kommerziell bezeichneten Kreditvereinbarungen werden häufig als zinslose „Not- und Gefälligkeitskredite“ eingestuft (vgl. Trenk 1991: 12). Auch wenn, heute noch immer (nicht nur) in der ärmeren Bevölkerung Familienangehörige, Freunde und Nachbarn, diejenigen sind, die bei wirtschaftlichen Schwierigkeiten bzw. bei Kapitalbedarf als erste um Hilfe gebeten werden<sup>29</sup>, sollen die sog. Verwandtschaftskredite in der folgenden Untersuchung keine Berücksichtigung finden. Streng genommen können zwar auch Familienmitglieder, Verwandte und Freunde sich als Geldverleiher betätigen, doch sind die Verwandtschaftskredite so spezifisch konditioniert und vor allem stets von zahlreichen nicht-ökonomi-

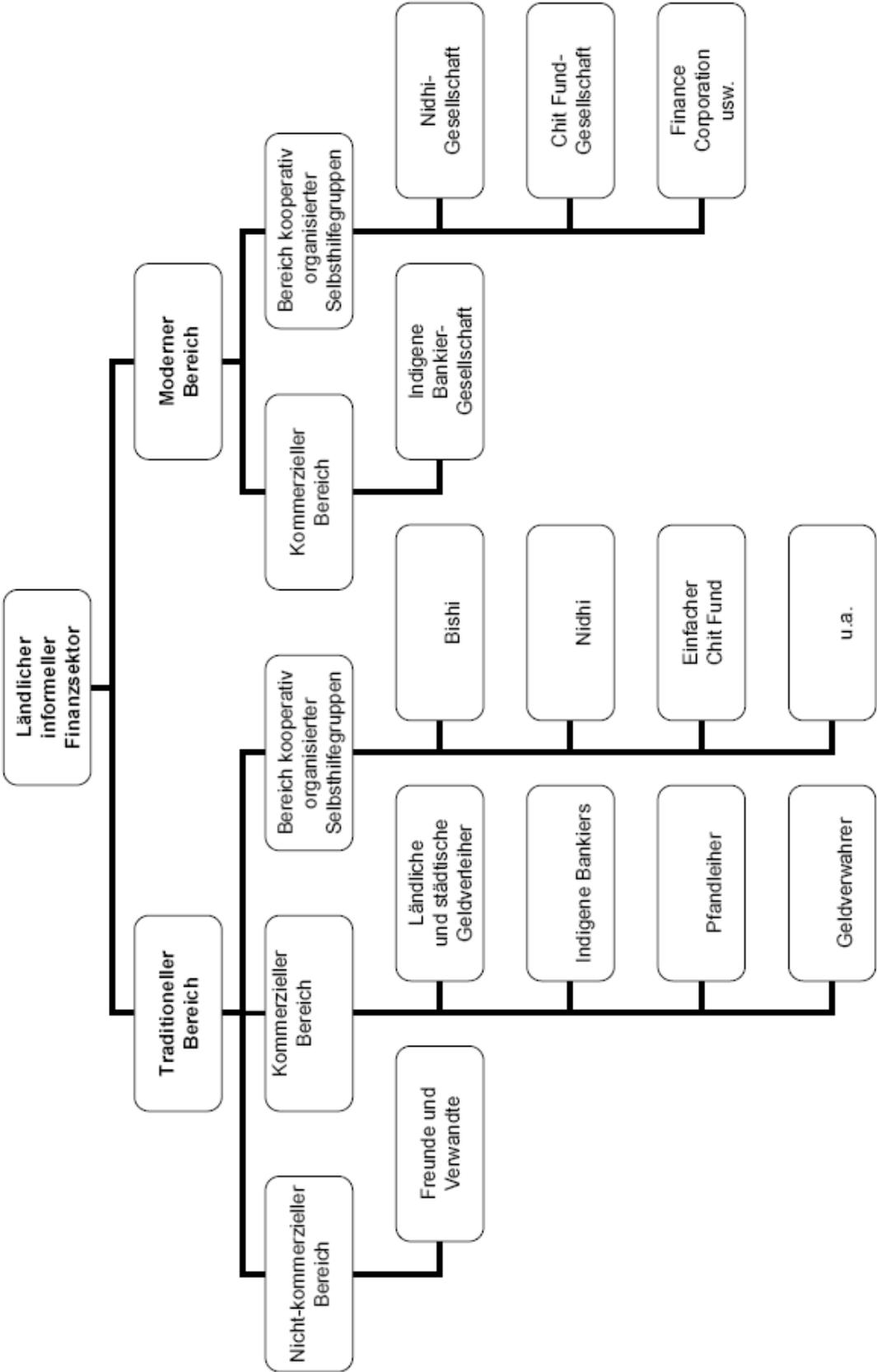
---

<sup>28</sup>Eine gute allgemeine Übersicht über die informellen Finanzinstitutionen findet sich z.B. in Germidis et al. (1991), Krahen/ Schmidt (1994), speziell zu Asien z.B. Ghate et al. (1992), Schrader (1994), Srivastava/ Basu (2004), Steinwand (1991), Wildenauer (1992).

<sup>29</sup> Solche Verwandtschaftskredite machen in den Entwicklungsländern einen beachtlichen Teil informeller Finanzierungen aus (Asian Development Bank 1990: 192, auch Besley 1995). Die *All India Rural Credit Survey* (Reserve Bank of India 1954: 168) stellte Anfang der 1950er Jahre fest, dass 14% der von den Bauern gemeldeten Kredite von Verwandten gewährt wurden. Eine Zusammenstellung von Das-Gupta et al. (1989: 102) auf der Basis des 1981er *Census of India* zeigt, dass der Anteil der Kredite von Freunden und Verwandten in ländlichen Gebieten Indiens 15,2% der gesamten Verschuldung ausmachte, während der Anteil in den Städten nur 9% betrug. Die indische *Rural Financial Access Study 2003* stellt dagegen fest, dass in der untersuchten Region der informelle Kredit zu gut 30% von Freunden und Verwandten stammt (Basu 2006: 25).

**Schaubild 1.2: Der informelle Finanzsektor in den ländlichen Gebieten der Entwicklungsländer**

Quelle: Zusammenfassung nach Steinwand (1991), Trenk (1991:10), Wildenauer (1992)



schen Beweggründen motiviert, dass jeder Einzelfall isoliert betrachtet werden sollte und verallgemeinernde Aussagen nur bedingt vertretbar scheinen. Denn soziale Beziehungen sind hier die Ursache für die Kreditvergabe und verwendete finanztechnologische Merkmale können keinesfalls als typische Charakteristika der Beziehung angesehen werden. Der typische ländliche Geldverleih erfolgt vor allem im kommerziellen Segment des informellen Finanzsektors. Wie sich in den Kapiteln 3.2.2.1.2, 4.3.1.2 und 4.5.2 zeigen wird, ist die Verzinsung eines Kredites nur eines der zahlreichen finanztechnologischen Merkmale und seine Existenz kann auch nicht als Indiz für die Kommerzialität eines Kreditverhältnisses herangezogen werden (vgl. auch Ghate 1988: 68).

Die dem kommerziellen Segment zuzuordnenden indigenen Bankiers sind eine Besonderheit des indischen informellen Finanzsektors. Es handelt sich um Familienunternehmen, die außerhalb des formellen Bankensystems als echte Finanzintermediäre tätig sind (Das-Gupta et al. 1989: 55, Germidis et al. 1991: 104, Government of India 1971: 16, 1972: 440, Karkal 1967: 22, Rudner 1994, Schrader 1992, 1996). Dabei sind typischerweise besondere, meist dem Handel zugeneigte Kastengemeinschaften in diesem Metier tätig, darunter die *Marwaris*, *Shroffs* und insbesondere die *Nattukottai Chettiars*<sup>30</sup>. Angepasst an die spezifischen Besonderheiten der Kreditnehmer und ihrer Tätigkeitsregion werden Depositenanlagen angeboten und besicherte und unbesicherte, meist kurzfristige Kredite vergeben. Durch das weitverzweigte familiäre Netz, das sich bis in die Länder Burma, Malaysia, Singapur oder Sri Lanka erstreckt (vgl. Das-Gupta et al. 1989: 553f., Schrader 1992, Wildenauer 1992: 32f.) wird auch Überweisungsverkehr ermöglicht. Das sehr funktionsfähige Netzwerk der indigenen Bankiers sicherte die hohe Effektivität des informellen Bankwesens insbesondere während der Kolonialzeit (Rudner 1994). Ebenso wickeln die indigenen Bankiers die *Hundi* ab, ein sehr populäres kurzfristiges, dem Wechsel ähnliches informelles Kreditinstrument<sup>31</sup> (Rudner 1994: 92ff., Government of India 1971: 47, 1972: 441, Timberg/ Ayar 1980b, Wildenauer 1992: 34, auch Wikipedia!), das sich auch als Instrument für den Geldtransfer eignet (vgl. Das-Gupta 1989: 509, Wach 1991: 156). Schon zu Beginn der 1970er Jahre stellte die indische Regierung fest, dass die Geldverleiher meist zahlreicher als indigene Bankiers und in ganz Indien zu finden sind (Government of India 1971: 17). Noch Ende der 1980er Jahre waren indigene Bankiers trotz des Wachstums des formellen Finanzsektors zahlreich aktiv (Gupta 1990: 178). Inzwischen scheint es allerdings, dass sich die Bankierfamilien in Indien wieder vermehrt dem Handel zugewendet haben, weil sie dort höhere Renditen erwirtschaften können (vgl. auch Schrader 1992, Evers/ Schrader 1999)<sup>32</sup>. Weil es sich bei den indigenen Bankiers um echte Finanzintermediäre handelt und weil sie inzwischen überwiegend im städtischen informellen Finanzsektor tätig sind, sollen sie im Folgenden keine besondere Berücksichtigung finden.

---

<sup>30</sup> In Indien gilt der Berufsstand des indigenen Bankiers als „erblich“ (Wildenauer 1992: 32). Die *Nattukottai Chettiars* waren in der Periode von 1870 bis 1930 die wichtigste Bankier-Kaste Südindiens. Rudner (1994) analysiert deren Bedeutung und die Verbindung des Bankiergeschäfts mit dem Handel insbesondere während der Kolonialzeit. Weiterführend auch Das-Gupta et al. (1989: 552), Government of India (1971: 35, 1972: 442), Gupta (1990: 178), Jain (1929: 28), Schrader (1992), Timberg/ Ayar (1980b).

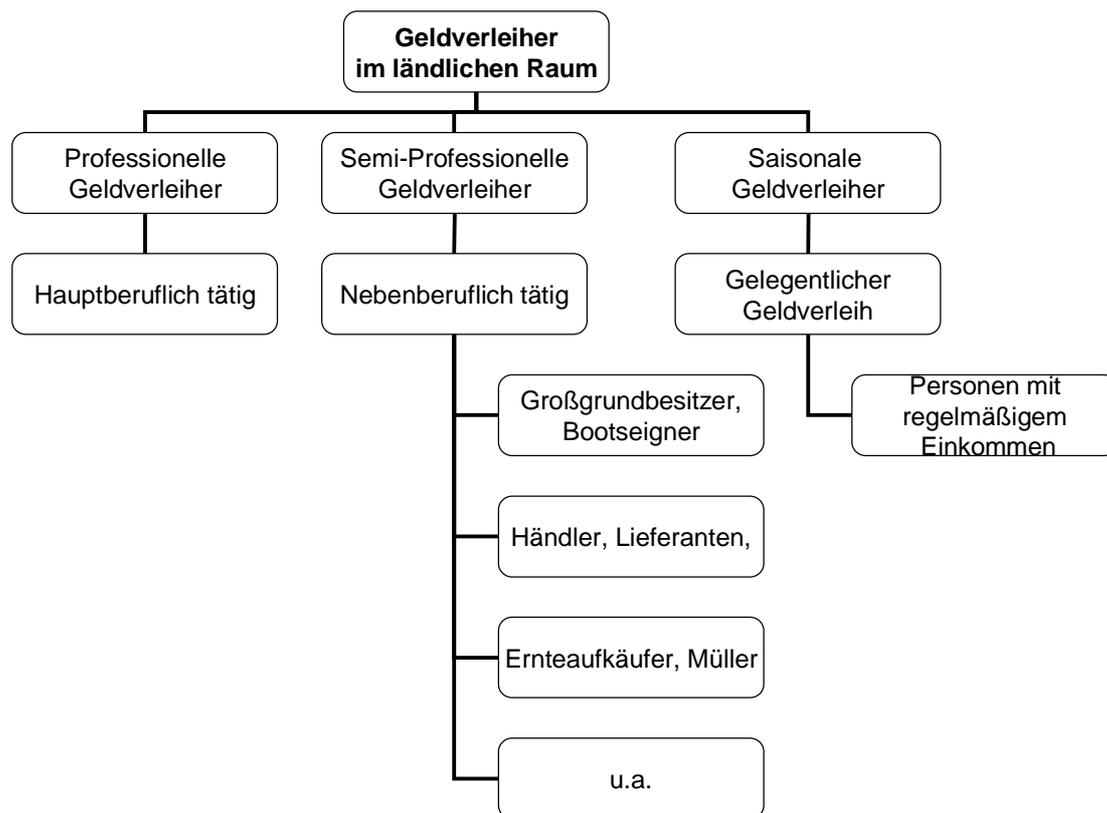
<sup>31</sup> Die *Hundi* ist aus lokalen Gebräuchen entstanden und sogar im Rahmen des internationalen Kapitaltransfers selbst dem Bundeskriminalamt bekannt geworden (Wach 1991). Vgl. Auch die Ausführungen auf der *Homepage* der Reserve Bank of India <http://www.rbi.org.in/currency/museum/m-hundi.html> (Zugriff am 3.01.08).

<sup>32</sup> Bei den indigenen Bankiers scheinen die Bemühungen des formellen Finanzsektors, den informellen Geldverleiher zu verdrängen, erfolgreich gewesen zu sein. Die typischen indigenen Bankiers boten zuletzt aber auch ein den formellen Finanzinstitutionen vergleichbares Spektrum an Finanzdienstleistungen an eine sicher „bankable“ Klientel an. Wahrscheinlich bezieht sich die Abwanderung in den Handel nur auf das Hauptgeschäft, so dass nebenberuflich weiterhin Bankgeschäfte betrieben werden (vgl. Kapitel 4.2.3.1). Dies zeigt sich auch darin, dass die *Hundi* im internationalen Kapitaltransfer bekannt geworden ist (Wach 1991: 156, Fußnote 31).

Pfandleiher sind grundsätzlich Geldverleiher, die Kredite gegen die Verpfändung von Mobilien, in Asien insbesondere gegen Gold und Schmuck<sup>33</sup> vergeben. Ländliche Pfandleiher akzeptieren auch ungewöhnlichere Pfänder wie Gebrauchsgegenstände und Gegenstände, die nur regional z.B. als Statussymbol von Wert sind (z.B. sogar ein defektes Transistorradio). Da die informelle Pfandleihe aufgrund der Stellung von Pfändern eine vergleichsweise risikoarme Kreditvergabe ist (vgl. Kapitel 3.2.2.1.3) und ansonsten im Wesentlichen den Prinzipien des informellen Geldverleihs folgt, soll sie im Folgenden nicht gesondert betrachtet werden<sup>34</sup>.

### Schaubild 1.3: Geldverleiher im ländlichen Raum

Quelle: eigene Zusammenstellung



Die für die folgende Untersuchung interessanten Vertreter des informellen Finanzsektors, die ländlichen Geldverleiher im engeren Sinne, zählen zum kommerziellen Segment des informellen Finanzsektors. Das stereotype Bild des ländlichen Geldverleihers beschreibt ihn als einen alten Mann, der mit seinem Notizbuch an einem Baum lehnt und auf Nachfrage sofort Geld verleiht<sup>35</sup>. Doch in der Realität ist der Geldverleiher auf vielfältige Weise im ländlichen Raum tätig. Nicht selten sind gerade im ländlichen Raum Geldverleiherinnen aktiv. Zugunsten einer besseren Lesbarkeit soll im Folgenden mit dem Begriff Geldverleiher die Gesamtheit der Geldverleiher und Geldverleiherinnen gemeint sein. Die Basis der Tätigkeit ländli-

<sup>33</sup> In Südasien wird traditionell in Gold, Silber und Messingartikeln „gespart“ (Bouman 1989: 81). Gold stellt häufig den einzigen Besitz der ländlichen Frauen dar: Sie erhalten Goldschmuck als Geschenk von ihren Ehemännern oder als Brautgeschenk von ihren Vätern (vgl. Kapitel 2.4.2).

<sup>34</sup> Weiterführende Literatur zur Pfandleihe in Indien: Bouman (1989, 1990), Bouman/ Bastiaanssen (1992), Harriss (1980, 1983: 235), Schrader (1996), Wildenauer (1992, 1993). Zur besonderen Stellung von Gold bzw. Goldschmuck in der indischen Pfandleihe z.B. Bouman (1984: 235, 1989: 8, 71ff., 87), Drake (1980), Khedekar (1975).

<sup>35</sup> Rudner (1994: 35ff.) stellt die indischen Stereotypen des Geldverleihers gegenüber.

cher Geldverleiher sind vor allem soziale Netzwerke sowie Markt- und sonstige Beziehungen des Geldverleihers zu anderen (vgl. Rudner 1994). Je nachdem, wie intensiv der Geldverleiher sein Geschäft betreibt sowie ob und welche Art von Sicherheiten er verwendet, lassen sich grundsätzlich folgende drei Gruppen des Geldverleihs unterscheiden (Schaubild 1.3).

Zunächst gibt es die Gruppe der professionellen Geldverleiher, die ihren Lebensunterhalt hauptsächlich über den Geldverleih verdienen. Zu den ungewöhnlicheren indischen Geldverleihern gehören dabei Kirchen- und Tempel-Verwaltungen, die Kredite gegen Schuldscheine gewähren (vgl. Stein 1961) und Bettler-Kasten, die als „*lender of last resort*“ (vgl. Birch 1971) schnell und unkompliziert einspringen. Ländliche Kreditgeber haben unterschiedliche Motivationen, Kredite zu vergeben. Der professionelle Geldverleiher vergibt Kredite, um ein regelmäßiges Einkommen zu erzielen. Er entspricht damit am ehesten dem typischen *homo oeconomicus*, der sich auf den Handel mit Geld spezialisiert hat. Heute arbeiten allerdings deutlich weniger Geldverleiher in Indien hauptberuflich (vgl. bereits Bouman 1989: 70, Roth 1978, Schrader 1996, auch Basu 2006). Vielmehr nutzen Ernteaufkäufer, Händler, Lieferanten, Großgrundbesitzer, Müller usw. als semiprofessionelle Geldverleiher die nebenberufliche Kreditvergabe, um ihre Geschäfte zu erleichtern (Gill 2003, Bouman/ Moll 1992: 219, Harriss 1980: 114, auch Trenk 1991: 37, Rudner 1994, vertiefend Kapitel 4.2.3). Schon zu Beginn der 1960er Jahre waren Großgrundbesitzer und Händler die meist einzigen größeren Kreditgeber der ländlichen ärmeren Bevölkerung Indiens (Karkal 1967: 23). Grundsätzlich basiert das Kreditverhältnis bei der semi-formellen Kreditvergabe auf Land (im Sinne eines Großgrundbesitzers-*cum*-Geldverleihers; vgl. Kapitel 2.5.4, 4.2.3) oder auf Waren (im Sinne eines Händler-*cum*-Geldverleihers), wobei in Indien seit geraumer Zeit aufgrund der zunehmenden Entwicklung und Kommerzialisierung ländlicher Gebiete die Bedeutung der Großgrundbesitzer-Kredite abgenommen und die der Händler zuzunehmen scheint (vgl. Ghate 1988: 68, Deolalkar 1999, Gill 2003: 6f.). Auch Harriss (1980: 114) schreibt den Händler-*cum*-Geldverleihern eine deutlich größere Bedeutung zu als den hauptberuflichen Geldverleihern. In ländlichen Gebieten finden sich heute vor allem nebenberuflich als Geldverleiher tätige Händler und Ernteaufkäufer (vgl. z.B. Gill 2003: 6f., Hill 1986: 85, Roth 1978, Schrader 1996, Wildenauer 1992)<sup>36</sup>. Bereits Harriss (1980: 127) stellte fest, dass niedrig verzinsten bzw. unverzinsten Geldverleih zunehmend Bedeutung als ein Instrument des Wettbewerbs unter den ländlichen Händlern gewonnen hat. Swaminathan (1991) fand heraus, dass sich der Anteil an professionellen Geldverleiherkrediten von 59 % in 1977 auf 11% in 1985 verringert hat, während im gleichen Zeitraum sich der Anteil der Händler-*cum*-Geldverleiher von 9 auf 23% erhöht hat. Gill (2003: 1, 6f.) stellt fest, dass der „-*cum*-Geldverleiher“ vorherrschender informeller Kreditgeber im ländlichen Raum ist und betont, dass sogar in entwickelteren Regionen bei verbesserten technologischen Bedingungen in der Landwirtschaft das *Interlinking* weiterhin von großer Bedeutung sei und mit zunehmender Kommerzialisierung der Handel-*cum*-Geldverleih gefestigt werde.

Außerdem vergeben vor allem in Südindien vermögendere Bevölkerungsgruppen, wie z.B. einfache Regierungsangestellte, Lehrer und Büroangestellte in Städten bzw. reiche Witwen oder pensionierte Regierungsangestellte in ihren ländlichen Herkunftsgebieten gelegentlich Kleinkredite an einen eingeschränkten ihnen bekannten Personenkreis, meist zu bestimmten Terminen im Jahr (vgl. Bouman 1989: 77, 89, Karkal 1967: 23, Schrader 1996). Diese Grup-

---

<sup>36</sup> Bereits die *All India Rural Credit Survey* (Reserve Bank of India 1954: 167, 169) stellte fest, dass 93% der Kredite an Bauern von Geldverleihern vergeben wurden, wobei 38 % der Geldverleiher noch einen weiteren Beruf ausgeübt haben. Dabei wurde darauf hingewiesen, dass die Messung des Kreditvolumens nebenberuflicher Geldverleiher schwierig ist, da oft nicht eindeutig bestimmt werden kann, ob es sich um einen echten Kredit handelt (Reserve Bank of India 1954: 170). Hauptberuflich arbeitende Geldverleiher fanden sich dagegen vor allem in Städten (ibd.). Zur heutigen Situation vgl. z.B. Basu (2006) und Gill (2003).

pe der Geldverleiher lässt sich als saisonale Geldverleiher bezeichnen. Das Verhältnis zu den Kreditnehmern ist nicht so eng, dass es sich um Verwandtschaftskredite handeln könnte. Die Kreditgeber arbeiten aber auch nicht professionell, so dass es sich um eine vollwertige nebenberufliche Tätigkeit handelte. Die saisonalen Geldverleiher verfügen meist über ein regelmäßiges Einkommen (Bouman/ Moll 1992: 218), verleihen ihre eigenen, aber auch bei formellen Finanzinstitutionen oder Geldverleihern aufgenommene Mittel. Sie vergeben i.d.R. kurzfristige Klein(st)kredite. Auch die saisonale Geldverleihertätigkeit beruht im Wesentlichen auf den Spezifika des informellen Geldverleihs und soll im Folgenden keine eigenständige Berücksichtigung finden.

Eine eindeutige Zuordnung einer Kreditbeziehung zu einer der vorgestellten Geldverleiher-Typen ist teilweise gerade aufgrund der vielfältigen sozialen Verflechtungen (vgl. Kapitel 2) im ländlichen Raum problematisch. Stellvertretend für „den“ typischen indischen Geldverleiher, soll in Kapitel 4 die Finanztechnologie der Vollzeit-Geldverleiher und der Händler-*cum*-Geldverleiher ausführlich analysiert werden. Vollzeit-Geldverleiher als die aus Sicht der Literatur wahrscheinlich „typischsten“ ländlichen Geldverleiher dienen am ehesten als Vergleichsobjekt für ländliche Banken. Händler-*cum*-Geldverleiher als die zurzeit am häufigsten vertretenen Geldverleiher nutzen durch die Verknüpfung unterschiedlicher Transaktionen besondere kostensparende und Anreize schaffende Finanztechnologien.

### **1.3 Indiens informeller Finanzsektor als Referenzfinanzsystem**

#### **1.3.1 Vom Aufstieg und Niedergang der Geldleihe in Indien**

##### **1.3.1.1 Zur Entstehung und Entwicklung des kommerziellen Geldverleihs in Indien**

Die Entstehung des indigenen Geldverleihs geht in Indien in die Zeit der Entwicklung des Handels zwischen benachbarten Regionen zurück. Die aus den lokalen Bedürfnissen entstandenen indigenen Finanzinstitutionen wurden zunächst in der Literatur nicht begrifflich unterschieden, sondern unter dem Begriff *indigenous banking* zusammengefasst (Karkal 1967: 126). Ältere Quellen unterscheiden nicht zwischen verschiedenen Formen des Geldverleihs, sondern subsumieren indigene Bankiers, Pfandleiher und Geldverleiher i.e.S. unter dem Begriff Geldverleih. Die in diesem Unterkapitel entsprechend zwangsweise verwendete weite Fassung des Begriffs ländlicher Geldverleih wird im Verlaufe der Arbeit jedoch wieder ausdifferenziert.

Die frühesten vorliegenden Informationen über Geldleihe gehen in die Vedische Zeit (ca. 1200-600 v. Chr.<sup>37</sup>) zurück. Es war zur damaligen Zeit nicht ungewöhnlich, sich zu verschulden<sup>38</sup>. Dennoch wurden sowohl Wucher als auch Insolvenz verachtet. Dem Insolventen drohte zudem eine lebenslängliche Schuldknechtschaft<sup>39</sup>. Zur damaligen Zeit wurden vor allem Wa-

---

<sup>37</sup> Zeitangaben zu historischen Ereignissen in Indien sind je weiter sie zurückliegen in der Literatur häufig umstritten. Im Zusammenhang mit der vorliegenden wirtschaftswissenschaftlich ausgerichteten Arbeit, ist die Exaktheit der gemachten Zeitangaben nicht von entscheidender Bedeutung. Die genannten Zeiträume sollen vielmehr helfen, sich ein ungefähres Bild von der zeitlichen Struktur der erläuterten Entwicklungen zu machen. Deshalb werden die genannten Zeitangaben Standardwerken zur indischen Geschichte entnommen (Berkemer 1995).

<sup>38</sup> „Of forms of contract the only one of which we know anything was the loan, rna. The Vedic Indian was an inveterate gambler, and for that among other causes he seems always to have been ready to incur debt.“ (Rapson 1962: 87)

<sup>39</sup> Unter der Schuldknechtschaft versteht man die Überführung des Schuldners, eines Angehörigen bzw. der gesamten Familie in das „Eigentum“ des Gläubigers. Der Angehörige muss solange für den Gläubiger unbezahlt bzw. nur geringfügig entlohnt arbeiten, bis die Schuld abgedient ist. Auch kann der Kreditgeber den „Schulden-

renkredite in Anspruch genommen (vgl. auch Roser 1998: 18). Es war üblich, verzinsliche Kredite zu gewähren, wobei die Zinszahlungen nicht monetär zu leisten waren. Die Höhe der Zinssätze der damaligen Zeit ist nicht bekannt (Rapson 1962: 87).

Konkretere Hinweise auf die Existenz der Geldleihe und auf Geldtransaktionen sowohl in bar als auch über Finanzinstrumente liegen aus der Zeit um 700 - 200 vor Christi vor (z.B. Karkal 1967). In den Schriften dieser Zeit werden konkrete Zinssätze genannt, wobei die Höhe der Zinssätze nicht von der Transaktionsart, sondern von der Kastenzugehörigkeit des Kreditnehmers abhing (Jain 1929: 5f.)<sup>40</sup>. Damals waren einige Unternehmer bzw. -gruppen im Handel bzw. Handwerk und gleichzeitig als Bank für die Bevölkerung tätig. Man nahm Depositen verzinslich entgegen, nutzte die so erhaltenen Mittel für eigene Investitionen oder lieh sie an Geschäftspartner und Kunden aus. Kreditverträge wurden nur selten schriftlich dokumentiert. Zahlungsverzug wurde massiv mit Gefängnis bestraft. Als Sicherheit dienten bereits Mobilien oder Bürgen (Karkal 1967: 127f.). Zur damaligen Zeit nutzten nur die Geldverleiher (i.w.S.) ihre finanziellen Überschüsse (in monetärer und vor allem nicht monetärer Form) zur kommerziellen verzinslichen Kreditvergabe und waren damit die einzigen Anbieter von Finanzdienstleistungen. Die breite Bevölkerung hortete ihre Überschüsse oder stellte sie im Rahmen von Reziprozitätsverpflichtungen (vgl. Kapitel 2.5.2) Freunden oder Verwandten zur Verfügung (Rapson 1962: 195).

Buddhistische Schriften berichten, dass nicht selten Ehefrauen und Kinder beliehen, verkauft bzw. in Schuldknechtschaft gegeben wurden. Ebenso ist von einer sehr extremen Form der Bankrotterklärung zu lesen: Der zahlungsunfähige Schuldner lädt seine Gläubiger ein, um sich vor ihren Augen selbst zu töten (Rapson 1962: 194).

Etwa zu Beginn der christlichen Zeitrechnung entstanden die altindischen Rechtsbücher, die auch das Finanzwesen regeln. Die zwischen 200 vor Christi und 200 nach Christi (Rothermund 1995) entstandene Manusmrti ist die berühmteste altindische Rechtssammlung<sup>41</sup>. Sie enthält u.a. je ein Kapitel über Depositen und Pfänder sowie zum Schuldrecht<sup>42</sup>. Desweiteren weist die Manusmrti auch auf einen entscheidenden Wandel im damaligen Bankgeschäft hin. Man betrieb nicht mehr nur das reine Aktivgeschäft (Kreditvergabe), sondern auch das Passivgeschäft (Depositenhereinnahme) (Manusmrti VIII: 179). In dem altindischen Rechtsbuch finden sich verschiedene Empfehlungen zur Schuldeintreibung, die u.a. ein Gerichtsverfahren, List, „übliche Gebaren“ und Gewalt nennen (Manusmrti VIII: 49). Mit "üblichen Gebaren" ist eine aus heutiger Sicht ungewöhnliche Art der Schuldeintreibung gemeint: das sog. *Dharna*. Dabei setzte sich der Gläubiger vor das Haus des Schuldners und fastete solange, bis entweder die Schuld beglichen wurde oder der Gläubiger verhungerte. Aus Angst, von dem Geist des toten Gläubigers belästigt zu werden, gelang es dem Schuldner meist, die fälligen Zahlungen zu leisten (Rapson 1962: 253).

---

knecht“ bei jemand anderen für sich arbeiten lassen (vgl. Roser 1998: 23, Servet 2003: 99, auch Wildenauer 1992, Krahen/ Schmidt 1994: 33). Wenn -wie sehr häufig- die vom Gläubiger zu stellende Nahrung die Erträge der Arbeit weitgehend aufzehre, wandelte sich die Schuldknechtschaft in eine lebenslängliche Dauerknechtschaft (vgl. Roser 1998: 23). Servet (2003: 100f.) interpretiert die Schuldknechtschaft als soziale Beziehung, die häufig bereits vor Entstehen der Schuld bestanden habe. Entsprechend ergebe sich die Schuldknechtschaft nicht allein aufgrund der Verschuldung, sondern vor allem als Folge aus der auf Statusunterschieden beruhenden Ungleichheit in der Beziehung.

<sup>40</sup> Schon früh zeigte sich, dass bei finanziellen Transaktionen der soziale Status Einfluss auf die Kreditwürdigkeit und/ oder auf die Verhandlungsmacht nimmt (vertiefend Kapitel 4.2, 4.3).

<sup>41</sup> Eine ausführlichere Darstellung des Inhalts der Manusmrti zum Geldverleih findet sich z.B. in Wildenauer (1992), Karkal (1967), Rapson (1962).

<sup>42</sup> Manusmrti: 8. Buch, Kapitel 1 und 2

Auch in der Manusmrti (VIII: 142) werden die Zinssätze je nach Kastenzugehörigkeit unterschiedlich hoch bemessen. So z.B. 2% p.m. von Brahmanen, 3% von Kshatriya, 4% von Vaishya und 5 % von Sudra<sup>43</sup>. Gleichzeitig werden auch Obergrenzen für Zinssätze festgesetzt. Der in einer Summe zu zahlende Zins soll zusammen mit dem ursprünglichen Kreditbetrag maximal das Zweifache des ursprünglichen Kreditbetrages nicht übersteigen. Sofern es sich um Warenkredite handelt, die z.B. das Ausleihen von Getreide zum Inhalt haben, soll die Summe aus Kreditbetrag und aufgelaufenen Zinsen das Fünffache des ursprünglichen Kreditbetrages nicht übersteigen (Manusmrti VIII: 151). Dies zeigt, dass schon zu Beginn der christlichen Zeitrechnung die Bemessung des Zinssatzes eine kritische Angelegenheit war, die nicht nur ökonomischen Argumenten folgen durfte. Außerdem wurde zwischen monetären und nicht monetären Krediten unterschieden. Da die Obergrenze für Zinsen auf Warenkredite höher angesetzt wurde, kann man vermuten, dass Warenkredite deutlich riskanter bzw. rentierlicher waren (vgl. Kapitel 4.3.1.2). Zinsforderungen, die über die festgesetzten Höchstgrenzen hinausgingen, konnte man im übrigen nicht auf dem Rechtsweg einfordern (Manusmrti VIII: 152). Unbezahlte Schulden mussten von Angehörigen niederer Kasten regelmäßig in Form der Schuldknechtschaft (vgl. Kapitel 1.3.1.1) abgearbeitet werden (vgl. Rapson 1962: 256). Allerdings konnten weder Pfänder noch Depositen verfallen. Unabhängig vom Zeitablauf mussten sie an den berechtigten Hinterleger zurückerstattet werden (Manusmrti VIII: 145).

Im zwölften Jahrhundert dienten auch Tempel als Banken<sup>44</sup>, die sowohl Depositen annahmen, als auch Kredite vergaben (Desai 1967: 25). In südindischen Tempeln wurden sowohl besicherte als auch unbesicherte Kredite an die Gläubigen vergeben (Appadorai 1936: 288), wobei der persönliche (auch religiöse) Ruf des Schuldners von besonderer Bedeutung für seine Kreditwürdigkeit war. Allgemein galten die Tempel als "*centres of hoarded wealth*" (ibd.: 300), weil die religiösen Zentren neben ihrer Tätigkeit als Geldverleiher überschüssige Gelder zur Vorsorge für Notzeiten in Goldschmuck und Silberwaren anlegten.

In der Mogul Zeit (ca. 15. bis 18. Jahrhundert<sup>45</sup>) spielten vor allem indigene Bankierfamilien eine wichtige Rolle bei der Finanzierung des Handels über Kreditinstrumente (Karkal 1967: 130). Schon damals gewährte der Staat Kredite über Dritte an Bedürftige, um Wucher zu unterbinden (echte durchgeleitete Förderkredite!)<sup>46</sup>. Da die indigenen Bankiers damals die einzigen etablierten Finanzinstitutionen waren, wuchs ihre Bedeutung mit dem Erstarken von Handel, Handwerk bzw. Industrie. Durch die vielen unterschiedlichen Zahlungsmittel im damaligen Indien bot sich ihnen auch ein sehr einträgliches Geschäft als Geldwechsler. Außerdem stellte der Staat bedeutende indigene Bankiers als Steuereintreiber und staatliche Bankiers ein, was ihre Stellung in der Gesellschaft weiter stärkte (ibd.: 131).

Die Machtkämpfe und die zunehmenden militärischen Ausgaben während der Mogul-Zeit sorgten dafür, dass die Grundsteuererhebung zunehmend in Geld erfolgte, weil sich Geld viel besser als Naturalien von entlegenen Provinzen in die Zentrale transferieren ließ (Rothermund 1995a: 89). Um die Steuern monetär einziehen zu können, musste das Land vermessen, eine Steuerverwaltung eingerichtet und eine allgemein akzeptierte Währung geschaffen werden<sup>47</sup>.

---

<sup>43</sup> Brahmanen, Kashytriya, Vaishya und Sudra bezeichnen im Hinduismus die Hauptkastengruppen, hier in der Reihenfolge ihres sozialen Status (vgl. z.B. Böck/ Rao 1995).

<sup>44</sup> Die Geldverleiherfunktion der Tempel ergänzte deren Aktivitäten im Bereich der infrastrukturellen Entwicklung (z.B. Bewässerungsprojekte o. ä.) der zugehörigen Region. Auch in anderen Ländern gewährten Tempel Darlehen an Bedürftige (vgl. z.B. Roser 1998: 23).

<sup>45</sup> Zeitangabe nach Speer (1965), vgl. Fußnote 38

<sup>46</sup> Im ersten Jahr wurden für solche Kredite keine Zinsen verlangt, anschließend mit fortlaufender Laufzeit (bis über 10 Jahre) ansteigende Zinsen, in Höhe von 6,25% bis 100% p.a. (Karkal 1967: 130).

<sup>47</sup> Die damalige Rupie hatte einen hohen Silberanteil, wobei das Silber noch über den Außenhandel ins Land gebracht werden musste (Rothermund 1995a: 99).

Nachdem dieses System einige Zeit erfolgreich funktionierte, weitete im 17. Jahrhundert der Mogul-Herrscher Aurangzeb die Zahl der Grundsteuerberechtigten deutlich aus und nahm in die Hierarchie auch Hindus auf (ibd.: 91f.). Das überstrapazierte die Grundsteuerbasis und führte zu Bauernunruhen. Gleichzeitig bot dies den europäischen Mächten mehr Handlungsspielraum.

### **1.3.1.2 Die britische Kolonialherrschaft und die Schuldenexplosion**

Die historischen Entwicklungen vor allem in der Kolonialzeit trugen wesentlich zur heutigen Stellung und zum Ruf des indischen Geldverleihers bei. Zu dieser Zeit gab es auch zunehmend Aufzeichnungen der Geldverleiher- und Bankier-Tätigkeiten, die bis zum ersten Drittel des 20. Jahrhunderts dann in Kontenbüchern und Berichten der staatlichen Institutionen ihren Höhepunkt fanden (Rudner 1994: 3, auch Thingalaya 2003). Als die Briten im 17. Jahrhundert nach Indien kamen, benötigten auch sie Finanzmittler. Sie errichteten u. a. aufgrund von Sprachschwierigkeiten zunächst ihre eigenen Finanzinstitutionen. Der Außenhandel Indiens wurde daraufhin von ausländischen Banken abgewickelt, die die indigenen Bankiers und Geldverleiher zumindest in den Städten zunehmend in den Hintergrund drängten. Nichtsdestotrotz bestand in Indien ein sehr effektives und leistungsstarkes informelles Bankwesen (Rudner 1994: 37f.). Insbesondere in ländlichen Gebieten konnten die Geldverleiher ihre Vormachtstellung größtenteils behalten. Besonders versiert waren die informellen Geldverleiher im nationalen Geldtransfer (meist indigene Bankiers), den Geschäftsbanken zur damaligen Zeit noch nicht anboten<sup>48</sup>.

Die britischen Kolonialherren übernahmen von den Großmoguln das Grundsteuersystem. Hatte die Großmoguln noch zwischen veranlagter und tatsächlich (geringerer) eingetriebener Steuer unterschieden, so setzten die Briten durch, dass veranlagte Beträge auch vollständig eingetrieben wurden (vgl. Rothermund 1995a: 94). Bei geringstem Zahlungsverzug wurde der Landbesitz des Schuldners versteigert. Einige indische Geldverleiher nutzen die Auktionen von Landbesitz, um günstig Grundbesitz zu erwerben (ibd.: 95). Gleichzeitig vermutet man in diesem harten Durchsetzungsverfahren der Briten eine Art Vorbildfunktion für die zunehmende gerichtliche Schuldeneintreibung auch durch Geldverleiher (Rothermund 1995a).

In den fast 200 Jahren britischer Kolonialherrschaft haben die Briten sowohl den institutionellen Rahmen als auch die strukturellen Bedingungen für industrielles und landwirtschaftliches Wachstum maßgeblich beeinflusst (vgl. Rothermund 1995c). Im 19. Jahrhundert wurde Indien ein abhängiges Agrarland. Überschüssige Gelder wurden in Grundbesitz investiert. Dies erschien allein schon deshalb rentabel, weil bei steigender Bevölkerung Land knapper wurde und relativ an Wert gewann<sup>49</sup>. Durch die rechtlichen Reformen wurde es möglich, Land mit Hypotheken zu belasten<sup>50</sup>. 1913 betrug der Gesamtumfang der Verschuldung indischer Bauern ca. 5 Mrd. Rupien (ibd.: 487), wobei es starke regionale Unterschiede in der Intensität der Verschuldung gab. Die steigenden Bodenpreise gingen im Übrigen nicht mit einer Produktivitätserhöhung einher. Weiterhin bearbeiteten kleinbäuerliche Familienunternehmen<sup>51</sup> den Bo-

---

<sup>48</sup> Der nationale und teilweise auch internationale Geldtransfer wurde meist über indigene Bankierfamilien abgewickelt. Dazu bediente man sich der noch heute bedeutsamen *Hundi* (vgl. Kapitel 1.2.3).

<sup>49</sup> In der Zeit von 1860 bis 1913 stieg der Preis von Agrarland um 4% pro Jahr. Zum Vergleich: Der Preis aller anderen Güter stieg im gleichen Zeitraum um nur ca. 1,5% p.a. (Rothermund 1995c: 487).

<sup>50</sup> Grundpfandrechte und deren Verwertung machen erst Sinn, wenn Eigentumsrechte definiert sind, Grundeigentum übertragen werden kann und die juristische Durchsetzbarkeit von Ansprüchen gewährleistet ist. Vgl. auch Kapitel 2.4.2, 3.2.2.1.3, 3.2.3.2, 3.2.4, 4.5.2.3.

<sup>51</sup> Nach Rothermund (1995c: 487) diente Landerwerb in der damaligen Zeit nur der Ausbeutung billiger Arbeitskraft der Kleinbauern, eine nicht seltene Interpretation der traditionellen Patron-Klient-Beziehungen (vgl. Kapitel 2.5.6).

den, die durch Schuldendienst und Grundsteuerlast einem erhöhten Vermarktungsdruck ausgesetzt waren und deshalb ihre Agrarprodukte billig anboten bzw. anbieten mussten.

Die *Nattukottai Chettiars* waren die wichtigste Banker-Kaste Südindiens und boten ein sehr ausgereiftes Angebot an Finanzdienstleistungen auf (Rudner 1994: 1, 90)<sup>52</sup>. Während der Kolonialzeit konnten die Geldverleiher ihre Position stärken und den Geldverleih erheblich ausweiten. Dies ging jedoch mit einer extrem zunehmenden ländlichen Verschuldung einher. Im kolonialen Diskurs des 19. und Anfang des 20. Jahrhunderts über die Auswirkungen der Kolonialherrschaft spielten das Erstarken der Macht der Geldverleiher und die „*social relations of debt*“ eine große Rolle. Für die zur damaligen Zeit äußerst unterschiedlich entwickelten Regionen wurden verschiedene Ursachen für die zum Teil dramatisch zunehmende ländliche Verschuldung identifiziert<sup>53</sup>, die in Kapitel 4.5.2.4 wieder aufgegriffen werden sollen.

Aufgrund der hohen ländlichen Verschuldung entstand bereits Ende des 19. Jahrhunderts ein Regulierungs- und Kontrollbedarf, der zu rechtlichen Regelungen führte, die allerdings in den einzelnen indischen Bundesstaaten nicht einheitlich implementiert wurden (vertiefend Kapitel 4.1.1, auch Schrader 1996). In den 1930er Jahren entstanden z. B. die noch heute gültigen *Moneylenders Acts*, die Höchstzinssätze festsetzen, eine Mindestbuchführung fordern und zur Registrierung zwingen (vgl. Kapitel 4.1.1). Gleichzeitig wurden Gesetze zur Übertragungsmöglichkeit von als Sicherheit dienender Ländereien festgesetzt, um den Transfer von Land verschuldeter Bauern erheblich einzuschränken. Für moderne informelle bzw. semi-formelle Finanzinstitutionen (*Chit Fund Companies* o.ä. vgl. Kapitel 1.2.3) gibt es heute eine Reihe von rechtlichen Regelungen, die aber keinesfalls mit der Kontrolle und Aufsicht, wie sie für den formellen Finanzsektor Indiens existieren, vergleichbar sind (vgl. Wildenauer 1992). Aufgrund institutioneller Gegebenheit und aufgrund fehlender Klagebereitschaft bzw. -fähigkeit erfolgen gerade im ländlichen Raum die informellen Finanztransaktionen (wieder) außerhalb jeglichen formellen rechtlichen Rahmens.

Die Vernetzung der Geldverleiher hatte einen wesentlichen Einfluss auf den Handel Indiens über mittlere und große Entfernungen. Auch die hohen Steuer- und Abgabeforderungen der britischen Kolonialherren wären ohne die informellen Geldverleiher nicht leistbar gewesen (Rudner 1994: 41). Mit der Unabhängigkeit Indiens und der zunehmend geldverleiherfeindlichen Gesetzgebung nahm die Blütezeit des Geldverleihs ein Ende. Seitdem hat der Anteil der Geldverleiherkredite aus zahlreichen Gründen in ganz Indien stetig abgenommen (vgl. auch Kapitel 1.3.2). Insbesondere in den weniger entwickelten ländlichen Gebieten nimmt der Geldverleiher jedoch weiterhin eine bedeutende Stellung bei der Kreditversorgung ärmerer Bevölkerungsgruppen ein (z.B. Reserve Bank of India 2007: 7, United Nations 2006: 7ff.).

## **1.3.2 Besonderheiten des heutigen indischen Geldverleihs**

### **1.3.2.1 Zahlreiche formelle Finanzinstitutionen im ländlichen Raum**

Nach einer Periode der forcierten Entwicklung des Finanzsystems verfügt Indien heute über eine sehr differenzierte finanzielle Infrastruktur<sup>54</sup>. Bereits von 1950 an hat die indische Regie-

---

<sup>52</sup> Neben den *Nattukottai Chettiars* gab es weitere „Bankiers“ bekannte Händler-Kasten wie z.B. die *Marwaris* (vgl. z.B. Rudner 1994: 26ff., vgl. Kapitel 1.2.3).

<sup>53</sup> Bose (1994) trägt wesentliche Artikel dieser Diskussion als *Reprint* zusammen und kommentiert sie aus zeitgemäßer Perspektive.

<sup>54</sup> Eine detaillierte Darstellung der Entwicklung des formellen Finanzsektors sowie seines aktuellen Status in Indien findet sich in z.B. Basu (2006), Deolalkar (1999) und Meyer/ Nagarajan (2000: 165ff.), auch Hanson (2001), Bakshi (1999), Krishnaswamy et al. (1987: 36ff.). Burgess/ Pande (2003) und Burgess/ Pande/ Wong

rung ihren Aktivitäten die Annahme zugrunde gelegt, dass es einen Zusammenhang zwischen dem Zugang zu Finanzierung und der Armutreduzierung gibt (Basu 2006). Seit den 1950er Jahren wird entsprechend versucht, die ländliche Bevölkerung mit reichlich subventioniertem Kredit zu versorgen. Dies erfolgte u.a. über die Nationalisierung der Geschäftsbanken in 1969<sup>55</sup> und über die Förderung von Kreditgenossenschaften (Basu 2006: 10, Bell 1990: 322). Indiens *Social Banking Programme* zählt dabei zu den größten je in Angriff genommenen staatlich gelenkten Kreditprogrammen in Entwicklungsländern und hat nachweislich zur Reduzierung der ländlichen Armut geführt (Burgess/ Pande/ Wong 2004: 11f.). Am erfolgreichsten waren die Expansion des ländlichen Zweigstellennetzes und zahlreiche Kreditprogramme, die die ärmeren Bevölkerungsgruppen begünstigten.

Mit Bezug auf das ländliche Finanzwesen verfolgt Indien einen „*Multi-Agency*“-Ansatz: Genossenschaftliche Institute, Geschäftsbanken, Regionalbanken und andere formelle Institute versorgen die ländliche Bevölkerung mit Finanzdienstleistungen. Unterstützt wird dieser Ansatz u.a. von der Reserve Bank of India, der *National Bank for Agriculture and Rural Development* (NABARD), dem Spitzeninstitut im Bereich des Agrarkredits, und der *National Cooperative Development Corporation* (NCDC), die eigens gegründet wurde, um Projekte und Programme von Landwirtschafts- und agroindustriellen Genossenschaften zu finanzieren bzw. zu fördern.

Zu den zahlreichen Bemühungen der indischen Regierung, die ländlichen Regionen mit formellem Kredit zu versorgen, zählen der „*Directed Credit Approach*“ (u.a. Zinssatzhöchstgrenzen<sup>56</sup>, Zielgrößen für die Kreditvergabe an bestimmte Zielgruppen – „*Priority Sector Lending*“-), Auflage spezieller Kreditprogramme, vgl. z.B. Bakshi 2000, Basu 2006), ein umfangreiches von der NABARD betreutes *Linking*-Programm (zur Verknüpfung von Selbsthilfegruppen und formellen Banken, Meyer/ Nagarajan 2000: 166, Hannover 2005) und Refinanzierungsmodelle für Mikrofinanzinstitutionen (z.B. Bakshi 2000). *Commercial Banks* z.B. haben die Auflage, 10% der Kredite an die ärmere Bevölkerung auszureichen, *Regional Rural Banks* sollen vor allem die ärmere Bevölkerung bedienen und ländliche Kreditgenossenschaften sollen sich auf den ländlichen bzw. Landwirtschaftskredit spezialisieren (Bakshi 2000: 4, Burgess/ Pande 2003). In den 1980ern gipfelte die Zielgruppenförderung in sog. „*loan melas*“, auf denen die staatlichen Banken der ländlichen ärmeren Zielgruppe zahlreiche Kredite ohne sorgfältige Bonitätsprüfung gewährten. Dabei stand nur das vermittelte Kreditvolumen im Vordergrund (Meyer/ Nagarajan 2000: 165; Srivastava/ Basu 2004, vgl. kritisch Kapitel 3.2.3.1). Doch selbst wenn formelle Banken direkt an bevorzugte ländliche Zielgruppen Kredite herauslegen, scheinen doch die größeren, wirtschaftlich arbeitenden Bauern begünstigt zu werden und die Marginal- und Kleinbauern außen vor zu bleiben (Basu 2006: 40).

---

(2004) liefern eine detaillierte Analyse der Maßnahmen seitens der indischen Regierung zur Förderung der ländlichen Finanzierung.

<sup>55</sup> Rund 92% des formellen Finanzsektors unterliegt staatlicher Kontrolle (Deolalkar 1999: 60).

<sup>56</sup> Subventionierte Kredite an besonders bedürftige Gruppen (Frauen, Behinderte, Kastenlose usw.) der *Commercial Banks* mit einer Laufzeit von bis zu 3 Jahren unterliegen einer Zinssatzhöchstgrenze bis 12 % (Basu 2006, Meyer/ Nagarajan 2000: 170). Zur Problematik von Zinssatzhöchstgrenzen siehe auch United Nations (2006: 100ff.)

### Schaubild 1.4: Präsenz formeller Finanzinstitutionen im ländlichen Raum

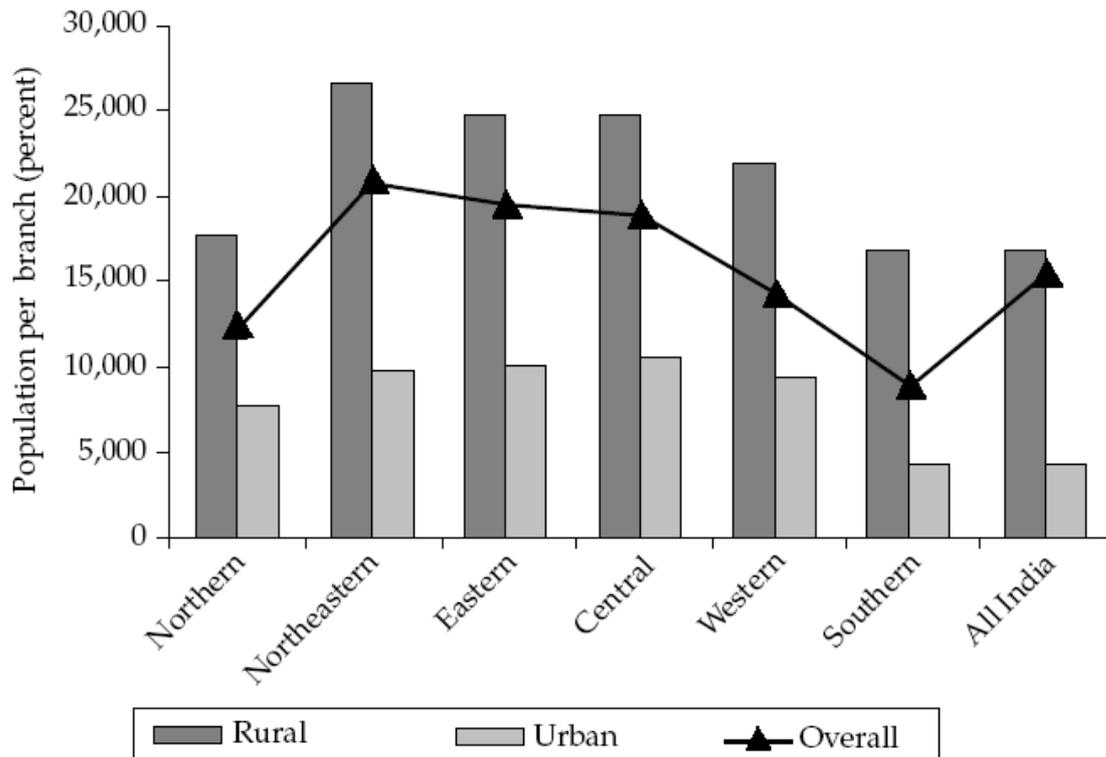
Quelle: Bakshi (2000: 3)

Art der Institution	Anzahl	Ländliche/ semi-urbane Zweigstellen
Commercial Banks	106	32.854
Regional Rural Banks	196	14.142
State Co-operative Banks	28	789
District Co-operative Banks	367	12.128
Primary Co-operative Credit Societies		92.000
State Land Development Banks	19	1.154
Primary Land Development Banks	745	686
Summe	1.461	153.753

Die Tabellen 1.4 und 1.5 zeigen anschaulich, wie stark im Vergleich zu anderen Entwicklungsländern der formelle Finanzsektor im ländlichen Raum vertreten ist.

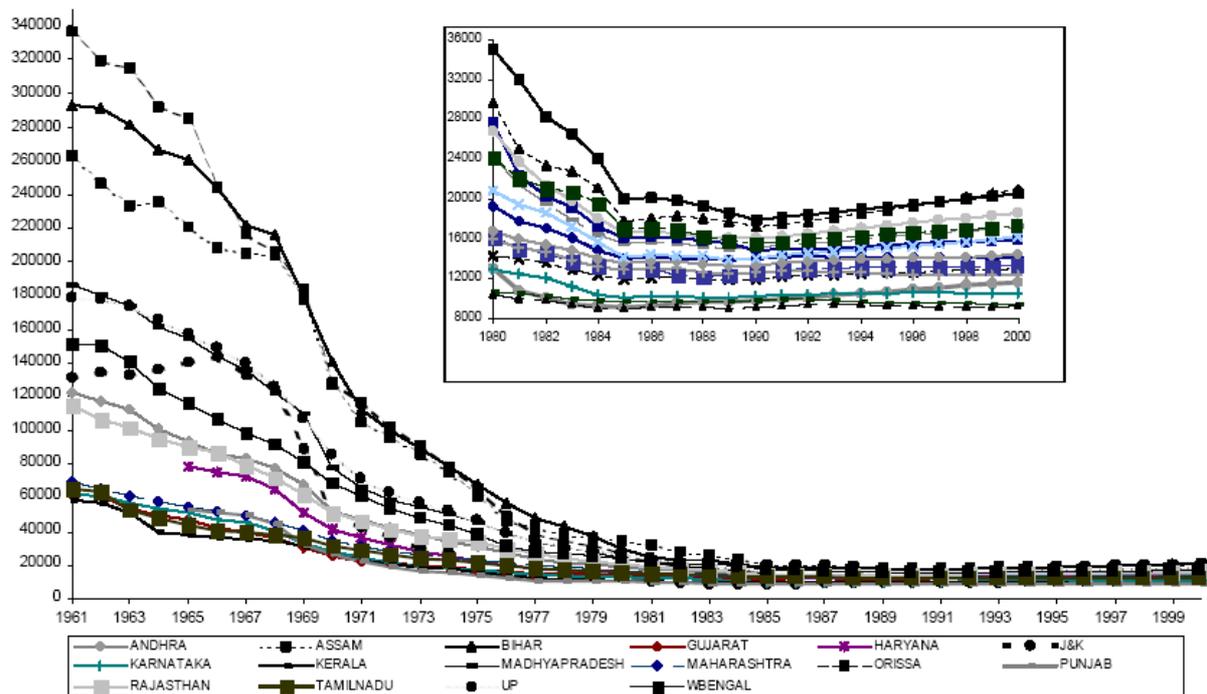
### Schaubild 1.5: Bevölkerung je Filiale, 2002

Quelle: Basu (2006: 16)



### Schaubild 1.6: Zweigstellendichte in Indien bezogen auf 16 Bundesstaaten

Quelle: Burgess/ Pande 2003; Basu 2006



Mehr als die Hälfte aller Zweigstellen formeller Banken befinden sich in den ländlichen Gebieten (Meyer/ Nagarajan 2000: 166). Die Zweigstellendichte (Bevölkerung je formelle Bankfiliale) fiel von 65.000 Menschen je Filiale in 1969 auf 15.000 in 1998 (Meyer/ Nagarajan 2000: 166, Deolalkar 2000: 105). Heute verfügt Indien u.a. über 32.000 ländliche Filialen von *Commercial Banks* und *Rural Regional Banks*, ca. 14.000 Genossenschaftsbanken, 98.000 PACs (*Primary Agriculture Credit Societies*), nebst einem enormen Postnetzwerk mit 154.000 Ämtern (Basu 2006: 10, Schaubild 1.6). Verschiedene Kreditvorschriften unterstützen eine sektoral und regional ausgeglichene Verteilung formeller finanzieller Aktivitäten, was sich in der Entwicklung des Anteils an formellen Krediten zeigt. Der Anteil des institutionellen Kredits wuchs in gesamt Indien von 8,8% im Jahr 1951 auf 53,3 % in 1991 (Schaubild 1.7).

### Schaubild 1.7: Herkunft der Kredite an ländliche Haushalte, gesamt Indien, 1951-1991 (in Prozent)

Quelle: Basu (2006: 17)

Year	Banks	Cooperatives	Government	Total instnl.	Relatives/ friends	Money-lenders	Others
1951	1.1	4.6	3.1	8.8	14.4	68.6	8.2
1961	0.3	10.4	6.6	17.3	5.8	60.9	16
1971	2.4	20.1	6.7	29.2	13.8	36.9	20.1
1981	28.6	28.6	4.0	61.2	9	16.9	12.9
1991	29	18.6	5.7	53.3	6.7	15.7	24.3

Note: Others includes non-institutional sources, other than friends and relatives and moneylenders, e.g. traders, agriculturist money lender, landlord, etc.

Source: All India Rural Credit Survey, RBI; All India Debt and Investment Survey (AIDIS), NSSO.

Dennoch urteilt Deolalkar mit Bezug auf die *Regional Rural Banks*, dass das ländliche Banksystem heute schwach ist und in den Filialen statt wie ursprünglich geplant „barefoot bankers“ (Deolalkar 1999: 93) nur hoch bezahlte Mitarbeiter tätig sind. Der Anteil der ländlichen Kredite am gesamten Kreditvolumen stieg von 4,6 % in 1972 auf 10,1% in 2001 (Basu 2006: 16).

Indien ist dafür bekannt, dass in der Vergangenheit Außenstände ärmerer Kreditnehmer relativ leichtfertig und ohne ökonomische Motivation erlassen wurden. Noch bis zu Beginn der 1990er Jahre wurden vor Wahlen oder aus anderen politischen Gründen zahlreichen säumigen Schuldnern pauschal die Schulden erlassen<sup>57</sup>. Dies führte im Zusammenhang mit den zahlreichen subventionierten Zielgruppenkrediten zu einer Demoralisierung der Rückzahlungsbereitschaft ländlicher Schuldner (vgl. Mahajan/ Ramola 1996, nach Meyer/ Nagarajan 2000), was die *Moral Hazard*-Problematik (vgl. Kapitel 3.2.3.1) verstärkte und den gesamten Finanzsektor schwächte. Noch in 1996 wurden 20% aller Kredite von *Commercial Banks* nicht zurückgezahlt<sup>58</sup> (Meyer/ Nagarajan 2000: 166). Damit bleibt die schlechte Rückzahlungsquote von nur 50% - 60% bis Mitte der 1990er Jahre (vgl. Schaubild 1.8) weiterhin ein Hauptproblem der formellen Kleinkreditvergabe.

**Schaubild 1.8: Anteil zurückbezahlter Kredite<sup>a</sup> der wichtigsten ländlichen formellen Finanzinstitutionen (1982-1996)**

Quelle: Sankaranarayanan (1998); NABARD Annual Report 1996/ 1997, zitiert nach Meyer/ Nagarajan (2000: 180)

Years	Primary agricultural credit societies	Primary land development banks	Regional rural banks	Commercial banks
1982/83	60	52	52	55
1986/87	60	59	50	57
1989/90 <sup>b</sup>	51	28	33	49
1992/93	53	52	41	56
1995/96		61	56	

<sup>a</sup>Recovery refers to total principal and interest amount recovered relative to old and new loans that were due on that date.

<sup>b</sup>1990: Worst drought year; loans written off.

Die Reformen der 1990er Jahre betrafen auch den Finanzsektor. So wurden z.B. nach und nach die Zinssätze für Genossenschaften (1994) und *Regional Rural Banks* (1996) freigegeben. Heute gibt es z.B. für *Commercial Banks* festgesetzte Kreditzinshöchstgrenzen noch bis zu einem Betrag von Rs 200.000<sup>59</sup>. Zudem ist der staatliche Anteil an den *Commercial Banks* allmählich reduziert und ein zunehmender Wettbewerb im Bankensektor etabliert worden (Meyer/ Nagarajan 2000: 168, Basu 2006: xv). Mehr Wettbewerb wurde zugelassen, indem heute z.B. auch städtische Genossenschaftsbanken landwirtschaftliche Kredite vergeben dürfen. Trotz zahlreicher Reformen in den 1990er Jahren wird der ländliche Kredit aufgrund von politischem Druck weiterhin staatlich reguliert (Bakshi 2000: 3, Basu 2006: xv). Die indische Regierung dominiert noch immer die ländlichen formellen Finanzinstitutionen. „Directed Credit“ und Subventionen – wenn auch weniger als zuvor – verzerren nach wie vor Risiko/

<sup>57</sup> sog. *Debt Waving*. Meyer/ Nagarajan (2000: 166), auch Srivastava/ Basu (2004). Weitere Negativanreize der Regierungspolitik vgl. Basu (2006: 30ff).

<sup>58</sup> Im Vergleich hierzu betrug der Prozentsatz in Indonesien ca. 10% und in Thailand ca. 7,7 % (Claessens/ Glaessner 1998).

<sup>59</sup> Vgl. Fußnote 58. Damaliger Wechselkurs \$4.700, aktueller Wechselkurs 1 € = 58,01268 INR bzw. 1 INR = 0,01724 € (Stand 04.01.2008) (www.oanda.com/convert/)

Ertrags-Verhältnisse in der ländlichen Kreditvergabe (Basu 2006: xv). Zudem ist die juristische Infrastruktur noch immer überfordert.

Heute hat Indien eines der größten Filialnetze der Welt (Schaubild 1.10). Auch bezogen auf das je Bankfiliale versorgte Gebiet steht Indien international gut da (vgl. Schaubild 1.9). Im Durchschnitt versorgt eine ländliche Bankfiliale dreimal so viele Kunden wie eine städtische. In ländlichen Gegenden beträgt der Kredit pro Kopf rund Rs 900 (US\$ 20) im Vergleich zu Rs 20.600 (US\$ 450) für städtische Regionen. Die Zahl der Kreditkonten im ländlichen Raum bezogen auf die ländliche Bevölkerungszahl beträgt lediglich 3,4%, während das Verhältnis im städtischen Umfeld dreimal so groß ist (Basu 2006: 11). Ländliche Filialen sind allerdings nicht computerisiert und bieten im Vergleich zu städtischen ein eingeschränktes Angebot (ibid.: 13). Trotz der vergleichsweise hohen Zweigstellendichte im ländlichen Raum und der zahlreichen subventionierten Kreditprogramme kann der formelle Finanzsektor die finanziellen Bedürfnisse der ländlichen Bevölkerung bis heute nicht ausreichend befriedigen. Ein Vergleich der Jahre 1972 und 2001 (Schaubild 1.11) zeigt zwar, dass sich die ländliche Kreditversorgung verbessert hat, allerdings im Vergleich zur Versorgung nicht ländlicher Gebiete nur äußerst geringfügig. Der informelle Finanzsektor bleibt in den ländlichen Gebieten Indiens relativ stark vertreten.

### Schaubild 1.9: Reichweite der Bankfilialen

Quelle: Basu (2006: 12)

Year	Average population served per bank branch		Average area per branch	
	Overall	Rural	Non-rural	(Sq kms)
1942	40,241	91,151	12,389	232,4
1981	19,137	29,685	8,820	88,7
1991	14,054	17,858	8,700	52,6
2001	15,515	22,841	8,461	47,8
2001*	12,806	NA	NA	39,5

Note: \*Including cooperative bank branches.

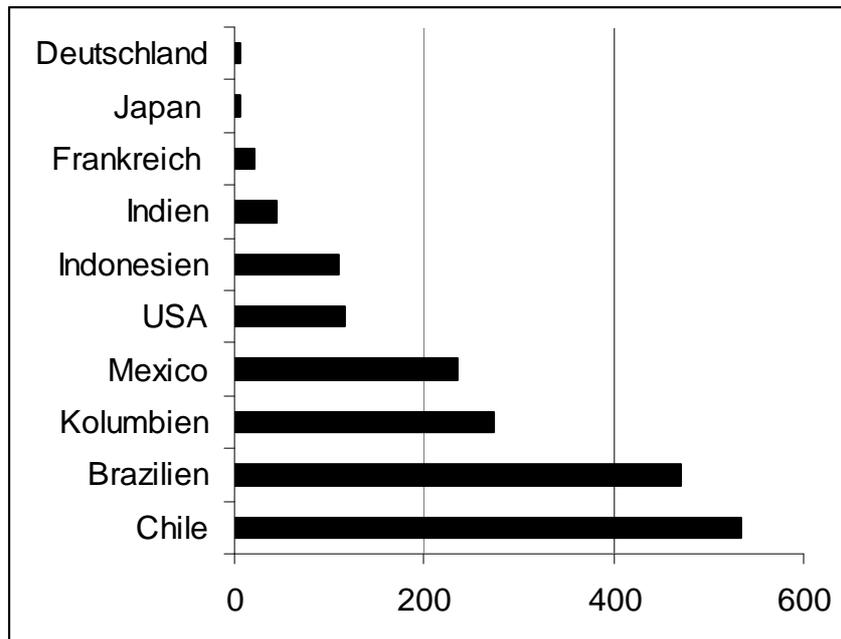
Sources: RBI; Basic Statistical Returns 2002, Handbook of Statistics 2003, NABARD; Census of India 2001.

Zudem können die formellen Finanzinstitutionen noch immer nicht alle finanziellen Bedürfnisse der ländlichen Bevölkerung befriedigen. Insbesondere der Bedarf an Produktionskrediten kann nur zu einem geringen Anteil aus formellen Quellen gedeckt werden (vgl. Karmakar 1999: 293). Vor allem die ärmere ländliche Bevölkerung hat trotz des relativ hohen Angebots faktisch keinen Zugang zu formellen Krediten (vgl. Schaubilder 1.12, 1.13). Die Art und Weise, wie formelle Banken Kleinkredite gewähren, ist zudem weit von den Usancen des informellen Finanzsektors entfernt:

*„The procedures are cumbersome, the staff unfriendly and the transaction costs are high. Repeat loans, except for crop production, are rare, even for borrowers who have repaid fully.“ (BASIX 2000a)*

### Schaubild 1.10: Internationaler Vergleich der Zweigstellendichte bezogen auf das Einzugsgebiet (qkm)

Quelle: nach Kumar (2005:29)



### Schaubild 1.11: Entwicklungen des ländlichen Bankwesens: Trends im Zeitablauf

Quelle: Reserve Bank of India, nach Basu (2006: 16)

Indikatoren	Jahr	Ländlich	Nicht ländlich
Depositen (tausend Rs)	1972	5.396,9	78.199,6
	2001	1.394.313,6	8.100.019,3
Kredite (tausend Rs)	1972	2.572,7	53.565,4
	2001	544.312,5	4.840.025,4
Depositen : BSP (Prozent)	1972	1,1	16,0
	2001	6,6	38,5
Kredit : BSP (GDP) (Prozent)	1972	0,5	10,9
	2001	2,6	23,0

### Schaubild 1.12: Zugang zu formellen Krediten, nach Haushaltskategorie

Quelle: RFAS 2003, zitiert nach Basu (2006: 21)

Indicator	Marginal	Small	Large	Comercial	Others	Total
With formal loan outstanding	12.97	30.79	44.36.	16.78	29.47	21.01
Without formal loan	87.03	69.21	55.64	83.22	70.53	78.99

Note: Marginal farming households = landholding <1 acre; small = 1 to 4 acres; large farms = >4 acres; commercial households = with or without land but with income from non-farm sources exceeding half of total household income; others = mixed households with land and non-farm commercial incomes but the latter being less than half of their total household income.

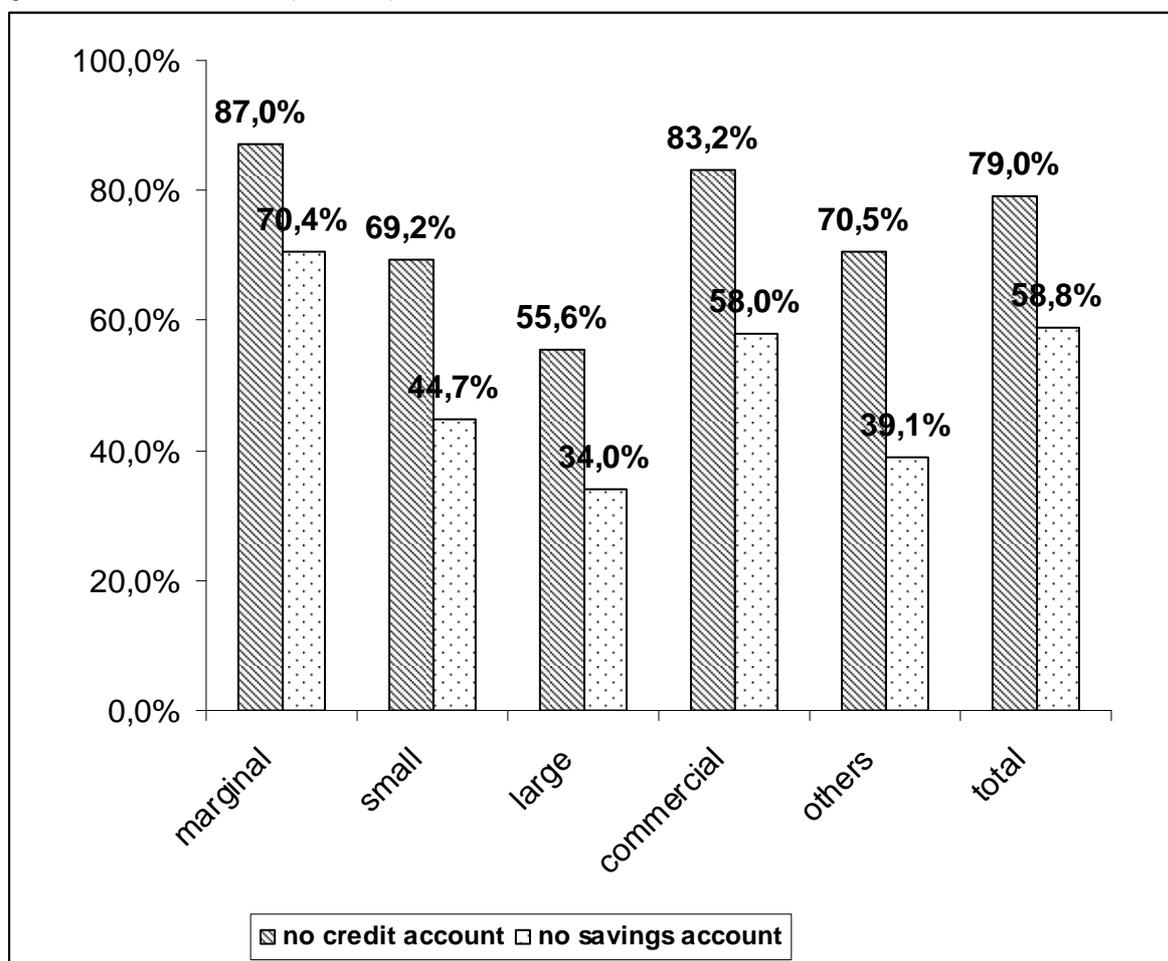
Auch Karmakar (1999: 208) und Basu (2006) beschreiben die Situation staatlicher ländlicher Banken als sehr schwierig. Im Allgemeinen ist das städtische Angebot formeller Finanzdienstleistungen professioneller, auf die Bedürfnisse der Klientel zugeschnittener und disziplinierter als das ländliche Angebot (vgl. Rutherford 1999: 44). Aufgrund geringer Personal-

ausstattung, einer nicht zielgruppenorientierten Ausbildung, konzeptioneller Mängel (keine Ausrichtung auf Viabilität bei Klein(st)kreditprogrammen), der Zeitintensivität der Kleinstkreditvergabe, dem fehlenden Kontrahierungszwang bieten die ländlichen formellen Finanzinstitutionen der ärmeren Bevölkerung tatsächlich nur eingeschränkt Zugang zu formellen Finanzdienstleistungen (vgl. auch United Nations 2006: 7). Weder im Rahmen noch außerhalb von Kreditprogrammen ist es vorgesehen, die dringenden finanziellen Bedarfe der ärmeren Bevölkerungsgruppen zu bedienen.

Zugleich zeigen sich in Indien deutliche regionale Unterschiede bei dem Zugang bzw. der Inanspruchnahme von Finanzdienstleistungen (Schaubild 1.14). In den entwickelteren westlichen, südlichen und nördlichen Regionen stellt sich z.B. die Versorgung mit formellen Kredit deutlich besser dar als in den weniger entwickelten östlichen und zentralen (und nordöstlichen) Gebieten, obwohl dort der Bevölkerungsanteil dort deutlich höher ist.

**Schaubild 1.13: Geringer Zugang der Landbevölkerung zum formellen Finanzsektor, 2003**

Quelle: RFAS 2003, Basu (2006: 18)



*Note: Marginal farming households = landholding < 1 acre; small = 1 to 4 acres; large farms = > 4 acres; commercial households = with or without land but with income from non-farm sources exceeding half of total household income; others = mixed households with land and non-farm commercial incomes but the latter bind less than half of their total household income.*

### Schaubild 1.14: Regionale Unterschiede bei Finanzdienstleistungen

Quelle: Basu (2006:13)

Region	Share in all India GDP	Share in population	Regional per capita GDP/national per capita GDP	Share in all India credit	Share in all India deposits	Share in all India bank branches
Northern	18%	13.8%	1.28%	21.5%	22.9%	16.1%
Northeastern	3%	3.7%	0.76%	1.5%	1.6%	2.5%
Eastern	14%	23.6%	0.58%	9.2%	12.9%	17.7%
Central	17%	26.6%	0.64%	8.9%	13.6%	20.3%
Western	22%	15.5%	1.39%	32.2%	26.4%	15.6%
Southern	28%	16.9%	1.63%	26.6%	22.6%	27.4%
Total	100%	100%	1.00	100%	100%	100%

Source: RBI, Basic Statistical Returns 2002; RBI, Handbook of Statistics 2003; Census of India 2001.

#### 1.3.2.2 Geldverleiher als nach wie vor wichtige ländliche Kreditgeber

Indiens ländlicher informeller Finanzsektor lässt sich heute regional in einen weniger institutionell entwickelten (Dominanz des Geldverleihers) in Nordindien und einen stärker institutionell entwickelten (ausgebautes modernes Segment, diverse Anbieter) informellen Finanzsektor in Südindien unterteilen<sup>60</sup>. Man kann ein traditionelles Segment (z. B. Geldverleiher) unterscheiden, das bereits vor Existenz des formellen Finanzsektors bestanden hat, sowie ein modernes Segment (z. B. Nicht-Bank-Finanzinstitutionen), das sich als Reaktion auf Regulierungen und Funktionsstörungen im formellen Finanzsektor herausgebildet hat und antizyklisch zur Regulierung des formellen Sektors wächst (z.B. Ghate 1988 : 65f.). Der Übergang zwischen beiden Segmenten des Finanzsektors ist zum Teil fließend, was vor allem am Beispiel der *Chit Funds* deutlich wird (Kapitel 1.2.3, vgl. Wildenauer 1996, Nayar 1975). Je nach Entwicklungsstand der betrachteten Region finden sich im heutigen Indien ganz unterschiedlich entwickelte und ausgerichtete informelle und semi-formelle Finanzinstitutionen, angefangen mit der einfachsten Form des Geldverleihers, der seine Geschäfte lediglich in einem kleinen Buch festhält<sup>61</sup>, bis hin zu einer professionell geführten städtischen RoSCA (*Chit Fund Company*) mit über 100 Teilnehmern (z.B. Wildenauer 1992, 1996). Die große Anzahl professionell ausgerichteter informeller und semi-formeller Finanzinstitutionen werden von Nayar (1992: 195) zwar noch als „informell“ bezeichnet, Germidis et al. (1991: 104) weisen ihnen aber bereits den Status eines legalisierten "para-banking" zu. Heute zählen einige zu

<sup>60</sup> Folgende plausible Gründe sind wesentlich für diese Entwicklung, deren ausführliche Analyse an dieser Stelle nicht erfolgen kann: Bevölkerungsdichte, regionale wirtschaftliche Vorteile, Einflüsse historischer Migrationsbewegungen, Mentalitätsunterschiede, Durchsetzbarkeit von Rechtsansprüchen (vgl. auch Schrader 1996a, Wildenauer 1997, Srivastava/ Basu 2004, Basu 2006).

<sup>61</sup> Dieser Typ Geldverleiher wird detailliert in R.K. Narayans Roman „*The Financial Expert*“ beschrieben. Der Roman handelt von einem Geldverleiher im 20. Jahrhundert der seine Handlungen eher an der Gottheit Lakshmi ausrichtet als an ökonomischer Planung. Zunächst arbeitet er nur als Kreditvermittler (zwischen formellen Banken und informellen Kunden), anschließend als klassischer Geldverleiher, was ihm in dem Roman aber zum Verhängnis wird.

den Mikrofinanzinstitutionen, andere zu den sog. Nichtbankfinanzinstitutionen<sup>62</sup> (vgl. auch Basu 2006: 6, Kapitel 1.2.3). Manche informelle Finanzinstitutionen haben nur regionale Bedeutung und können lokal/ regional unterschiedliche Ausgestaltungen aufweisen.

Durch den seit Mitte der 1950er Jahre deutlich gewachsenen formellen Finanzsektor erlebten die indigenen Bankiers eine starke Konkurrenz und begannen, nach neuen Tätigkeitsfeldern zu suchen. Größere städtische indigene Bankiers begannen, ihre Geschäfte immer stärker zu formalisieren, so dass sie bezüglich ihres Organisationsgrades und des Ausmaßes ihres Geschäftes formellen Finanzinstitutionen immer ähnlicher geworden sind. Sie werden deshalb teilweise zu den Nicht-Bank-Finanzinstitutionen gezählt, eine Gruppe banknaher Finanzinstitutionen, die den Mikrofinanzinstitutionen ähneln und dennoch nicht direkt zum formellen Finanzsektor gehören. Einige indigene Bankiers haben sich in sog. *Finance Corporations* (Nayar 1982b) umgewandelt, i. e. Finanzinstitutionen, die Einlagen mit dem Hauptzweck der Kreditvergabe annehmen und professionell fortentwickelt. Daneben bieten sie weitere kundenorientierte Serviceleistungen wie *Hundi*-Diskontierung, arbeiten als Treuhänder und bieten Beratungsdienste an, wie z. B. eine Beratung bezüglich der Einkommensteuer oder des Wertpapierkaufs. In Kerala florierten die *Finance Corporations* zeitweilig durch den Anstieg der Überweisungen indischer Arbeiter aus den Golfstaaten (Das Gupta et al. 1989: 59, Sreenivas 1975: 99). Ihre Kreditkundschaft besteht hauptsächlich aus der urbanen Mittelklasse. Indigene Bankiers sind inzwischen überwiegend im urbanen Raum tätig, teilweise als Handelsgesellschaften. Ihre Bedeutung für den Geldverleih hat sich verringert. Mehr und mehr überlassen sie ihr typisches Geschäft entweder formellen bzw. modernen semi-formellen Finanzinstitutionen (Germidis et al. 1991: 104f., Schrader 1996). Als ursprüngliche „Händlerkaste“ scheinen sie sich aufgrund attraktiverer Renditen wieder zunehmend dem Handel zuzuwenden (vgl. auch Schrader 1992, 1994, Rudner 1994). Kleinere Geldverleiher sind in ländlichen Gebieten allerdings wichtige Kreditgeber geblieben (Sharma 2000: 2). Gerade in entlegeneren ländlichen Gebieten arbeiten viele Geldverleiher noch traditionell. Selbst solche Institutionen wie die Schuldknechtschaft (vgl. Kapitel 1.3.1.1) sind z.B. im relativ armen nordindischen Bundesstaat *Bihar* immer noch ein ernstzunehmendes Problem.

Beobachtungen der Reserve Bank of India zufolge sank der Anteil informeller Finanzierung an den gesamten Krediten an private Haushalte von 93% in 1951/52 auf 39% in 1980/81, während im gleichen Zeitraum der Anteil der formellen Finanzierungen von 7% auf 61 % gestiegen ist (Schaubild 1.15). Demgegenüber fand die Weltbank heraus, dass in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre der Anteil der informellen Schulden ländlicher Familien 78 % betrug bei nur 22% formeller Schulden (The World Bank 1995c, 1997c, nach Meyer/ Nagarajan 2000: 191). Die kürzlich fertig gestellte *Rural Finance Access Study 2003* fand heraus, dass 44% der befragten Haushalte mindestens einen informellen Kredit in den letzten 12 Monaten aufgenommen hatten (Basu 2006: 7, 24ff.). Der letzte informelle Kredit wurde zu mehr als der Hälfte beim Geldverleiher aufgenommen (Schaubild 1.16). Erhebungen im gleichen Zeitraum im Rahmen einer Studie der Reserve Bank of India (im Übrigen durchgeführt von Regierungsangestellten), zeigten, dass immerhin ein Viertel des ausstehenden Kredits an bäuerliche Familienwirtschaften von Geldverleihern stammte, wobei der Anteil in den Bundesländern *Bihar, Manipur, Punjab, Rajasthan, Tamil Nadu* und *Andhra Pradesh* deutlich über dem nationalen Durchschnitt standen und *Andhra Pradesh* den höchsten Anteil aufwies. Die Bun-

---

<sup>62</sup> Die zahlreichen Nicht-Bank-Finanzinstitutionen sind eine Besonderheit des indischen informellen Finanzsektors. Es handelt sich um eine heterogene Gruppe von Finanzinstitutionen, die im Aktiv- (Kreditvergabe) und Passivgeschäft (Depositenannahme) tätig ist, darunter *Chit Fund*- und *Nidhi*-Gesellschaften, *Finance Corporations*, Investment-Gesellschaften, Teilzahlungskredit-Gesellschaften und *Leasing*-Gesellschaften (vgl. z.B. Schrader 1996, Nayar 1982b, Wildenauer 1992).

desländern *Andhra Pradesh* and *Tamil Nadu* gelten dabei als ausreichend an den formellen Finanzsektor angebunden (Reserve Bank of India 2007: 7).

**Schaubild 1.15: Anteil der Schulden ländlicher Haushalte nach verschiedenen Kreditgebern: Ergebnisse der *Decennial Surveys* 1951-1981**

Quelle: Reserve Bank of India (1997: 543), zitiert nach Meyer/ Nagarajan (2000:191)

Lenders	1951	1961	1971	1981
<b>1. Institutional Lenders</b>	<b>7.1</b>	<b>14.8</b>	<b>29.2</b>	<b>61.2</b>
Cooperatives	2.9	9.1	20.1	28.6
Commercial and regional rural banks	1.1	0.4	2.2	28.0
<b>2. Noninstitutional lenders</b>	<b>92.9</b>	<b>85.1</b>	<b>70.8</b>	<b>38.8</b>
Money lenders	43.8	14.9	13.8	8.3
Farmer lenders	24.8	45.9	23.1	8.6
Trader lenders	6.1	7.7	8.7	3.4
Landlords	2.0	0.9	8.6	4.0
Friends and relatives	14.4	6.8	13.8	9.0
Others	1.8	8.9	2.8	5.5

**Schaubild 1.16: Ursprung des letzten informellen Kredits, in Prozent der Haushalte**

Quelle: *Rural Financial Access Study* 2003, nach Basu (2006: 25)

Ursprung letzter informeller Kredit	% der Haushalte
SHG/ NGOs	2,89
Großgrundbesitzer	7,76
Geldverleiher	55,87
Freunde/ Verwandte	31,36
Andere	2,12

**Schaubild 1. 17: Informelle Kredite in Prozent der gesamten Kredite**

Quelle: BASIX 2000

Jahr	Landwirte	Nicht-Landwirte	gesamt
1961	81.6	89.5	83.7
1971	60.3	89.2	70.8
1981	36.8	63.3	38.8
1991	33.7	44.7	36.0

Karmakar (1999: 140f.) z.B. beobachtet im ländlichen *Orissa*, dass auch heute noch die Vorurteile über den formellen Finanzsektor sowie gegenüber den *Tribals* diesen den Kreditzugang faktisch zunächst verwehren bzw. durch Bestechungsgeldforderungen<sup>63</sup>, verzögerte Auszahlungen, zusätzliche Auflagen usw. erheblich erschweren. Vor allem für die ärmere ländliche Bevölkerung sind informelle Finanzierungen nach wie vor von großer Bedeutung (Meyer/ Nagarajan 2000: 191, Basu 2006: 6f.). In Weltbankstudien (1995c, 1997c, Meyer/ Nagarajan 2000: 192) zeigte sich, dass vor allem der Konsumkreditbedarf sowohl der ärmeren als auch der reicheren ländlichen Haushalte zu einem Großteil von informellen Kreditgebern, insbesondere den ländlichen Geldverleihern befriedigt wird. Basu (2006: 22) betont, dass informelle Kredite vor allem für unvorhergesehene Bedarfe von Bedeutung sind. Dies bestätigt die Vermutung, dass die ärmere Bevölkerung noch immer in hohem Maße vom informellen Finanzsektor abhängig ist (Basu 2000: 4, Schaubilder 1.17, 1.18). Familien mit einem Vermögen unter 5.000 Rs beanspruchten zu 58 % informelle Kredite, während Familien mit einem Vermögen von über 250.000 Rs immerhin noch zu 19 % informelle Kreditgeber in Anspruch nahmen (Schaubilder 1.17). 70% der marginalen<sup>64</sup>/ landlosen Bauern verfügen nicht über ein Bankkonto<sup>65</sup>, 87% haben keinerlei Zugang zu formellem Kredit (Rural Finance Access Study 2003, nach Basu 2006: 18). Die Studie von Basu (2006: 24ff.) zeigt entsprechend, dass informelle Kredite für die ärmsten (Kategorien *marginal* und *commercial*<sup>66</sup>) aber auch für die Kleinstbauern von großer Bedeutung sind (Schaubild 1.18, 1.19).

### Schaubild 1.18: Umfang des informellen Kredits, nach Haushaltskategorie

Quelle: Rural Financial Access Study 2003, Basu (2006: 25)

Indicator	marginal	small	large	commercial	others	total
Borrowed in past 12 months (% households)	48.24	39.84	35.9	39.07	42.82	44.06
Loans currently outstanding (% households)	44.58	34.79	31.45	36.13	39.9	40.07
Average debt/ borrower (Rs.)	9,152	12,523	18,572	13,075	17,885	11,136
Average debt/ household (Rs.)	4,332	4,834	6,373	5,007	7,495	4,790

Nachdem die indische Regierung lange Zeit den informellen Finanzsektor und insbesondere den Geldverleiher zu verdrängen suchte, hat sich mittlerweile zunehmend eine freundlichere Haltung gegenüber dem informellen Finanzsektor etabliert (Sharma/ Chamala 2003, Reserve Bank of India 2007). Einerseits werden finanzielle Selbsthilfegruppen z.B. von der *NABARD* über ein Linking-Programm (Hannover 2005, Meyer 2001, Basu 2006, auch Karmakar 1999, Reserve Bank of India 2007) unterstützt, andererseits werden zunehmend auch Händler-*cum*-Geldverleiher als Vermittler für formelle Kredite in Betracht gezogen (Meyer/ Nagarajan 2000: 193, Varghese 2004a, b, c, Reserve Bank of India 2007).

<sup>63</sup> Gupta/ Chaudhuri (1997) untersuchen die Wirkungen von Bestechlichkeit/ Korruption im formellen Finanzsektor.

<sup>64</sup> Marginale Bauern verfügen laut Definition der *Rural Finance Access Study* 2003 über weniger als 1 ha Landbesitz.

<sup>65</sup> Basu (2006) z.B. enthält auch statistische Angaben über die Verfügbarkeit von Depositenkonten und Versicherungen, die im vorliegenden Zusammenhang nicht von Bedeutung sind.

<sup>66</sup> Haushalte der Kategorie „*commercial*“ verfügen laut Definition der *Rural Finance Access Study* 2003 über (zusätzliches) nicht-landwirtschaftliches Einkommen, das mindestens die Hälfte des gesamten Haushaltseinkommens ausmacht.

### Schaubild 1.19: Anteil der formellen und nicht formellen Kredite, nach Umfang der Assets der Haushalte

Quelle: Basix 2000

Household Assets (Rs 000)	Institutional Agency Share as %	Non-institutional Agency Share as %	All
Less than 5	42	58	100
5-10	47	53	100
10-20	44	56	100
20-30	68	32	100
30-50	55	45	100
50-70	53	47	100
70-100	61	39	100
100-150	61	39	100
150-250	68	32	100
250 and above	81	19	100
All Classes	64	36	100

## 1.4 Zu den theoretischen Grundlagen der Analyse informeller Finanztechnologie

### 1.4.1 Erfordernis einer interdisziplinären Herangehensweise

Die Beschäftigung mit den Problemen in den Entwicklungsländern in den letzten Jahrzehnten hat gezeigt, dass eine monodisziplinäre Herangehensweise in der Regel nicht für eine umfassende Betrachtung ländlicher Finanzbeziehungen ausreicht. Schon in den 1980er Jahren machte man die Erfahrung, dass wirtschaftlich und technisch korrekt geplante und durchgeführte Projekte der Entwicklungszusammenarbeit die gesteckten Ziele nicht oder nur mit zahlreichen Nachbesserungen erreichten (Braun/ Fremerey 1990, 1991: 8). Die fehlende Nachhaltigkeit und Breitenwirkung von Entwicklungshilfeprojekten wurde intensiv diskutiert (vgl. z.B. Bohnet 1986) und man erkannte, dass die Ursache hierfür vor allem in der fehlenden Berücksichtigung "*nichtquantifizierbarer gesellschaftlicher Bedingungen*" (Braun/ Fremerey 1991: 8), den sog. soziokulturellen Faktoren (vertiefend Kapitel 2) lag. Jede Bevölkerungsgruppe (nicht nur) in den ländlichen Gebieten der Entwicklungsländer ist von individuellen sozialen, kulturellen und /oder religiösen Besonderheiten geprägt, die wesentlichen Einfluss auf ihr Verhalten nehmen. Selbst innerhalb eines betrachteten Landes können erhebliche soziokulturelle Unterschiede zwischen einzelnen Bevölkerungsgruppen bestehen, wie z.B. zwischen der Stadt- und Landbevölkerung, zwischen ethnischen Minderheiten und der Bevölkerungsmehrheit oder auch zwischen unterschiedlichen Kastenzugehörigen (vgl. Kapitel 2.1). Diese Erkenntnis hat dazu geführt, dass seit den 1990er Jahren soziokulturelle Aspekte dauerhaft in der Entwicklungspolitik verankert wurden (vgl. z.B. BMZ 1995). Die vorliegende Arbeit darf entsprechend nicht nur eine mikroökonomische Theorie zugrunde legen, sondern muss sich mit Hilfe wirtschaftsanthropologischer Erklärungsansätze auch eingehend mit den

soziokulturellen Besonderheiten der beteiligten Bevölkerungsgruppen auseinandersetzen. In der Vergangenheit hat eine rein ökonomische Betrachtung informeller (Finanz-)Beziehungen i.d.R. zu einem negativen Urteil über den Geldverleiher geführt (vgl. Kapitel 1.3.1.2, 2.6, 4.5), während eine interdisziplinäre Betrachtung zu durchaus positiver Einschätzung führen kann.

Gegenstand der vorliegenden Analyse ist der informelle Geldverleih in den ländlichen Gebieten Indiens und damit Kreditbeziehungen, die von extremen Marktunvollkommenheiten in einer sehr risikobehafteten Umgebung gekennzeichnet sind (vgl. Kapitel 2.3., 3.1). Für den formellen Finanzsektor „untypische“, oft „nicht bankfähige“ Kreditnehmer unterhalten ein Bündel von Beziehungen zu einem oder mehreren Kreditgebern (vgl. Kapitel 2.5.1, 4.2.2, 4.2.3). Diese Kreditbeziehungen lassen sich nicht ohne weiteres isoliert betrachten. Als mikroökonomische Theorie wird die vorliegende Analyse den Neoinstitutionalismus heranziehen, da er sich im Gegensatz zur Neoklassik explizit mit Marktunvollkommenheiten auseinandersetzt<sup>67</sup> (vgl. Kapitel 3). Um den soziokulturellen Besonderheiten ländlicher Finanzbeziehungen gerecht zu werden, bezieht die nachfolgende Analyse auch einige wirtschaftsanthropologische Erklärungsansätze (vgl. Kapitel 2.5) mit ein. Nachfolgend wird zunächst ein einführender Überblick über die der Analyse zugrunde liegenden Ansätze gegeben, um diese im zweiten und dritten Kapitel problembezogen zu vertiefen und im 4. Kapitel in die Betrachtung der Finanztechnologie des ländlichen Geldverleihers einzubeziehen.

## 1.4.2 Die neoinstitutionalistischen Ansätze

### 1.4.2.1 Überblick über die neoinstitutionalistischen Ansätze

*"Modern institutional economics should study man as he is, acting within the constraints imposed by real institutions."* (Coase 1984: 231)

Diese Forderung Coase' weist auf die Begrenztheit der ehemals vorherrschenden neoklassischen Lehre hin. Starke Abstraktionen vom realen Geschehen und rigide Annahmen lassen die neoklassische Betrachtungsweise vor allem für annähernd vollkommene Märkte wie z.B. den Kapitalmarkt geeignet erscheinen<sup>68</sup>. Es zeigte sich jedoch, dass sich zahlreiche Probleme nicht neoklassisch erklären ließen<sup>69</sup>, was schließlich dazu führte, dass sich eine Reihe moderner mikroökonomischer Erweiterungen der Neoklassik herausbildeten<sup>70</sup>, die allgemein unter dem Begriff der Neoinstitutionalistischen Ansätze bzw. des Neoinstitutionalismus<sup>71</sup> zusam-

---

<sup>67</sup> Lipton weist schon 1976 (1976: 546) auf den begrenzten Nutzen der Neoklassik für die Analyse informeller Finanzbeziehungen hin.

<sup>68</sup> Die Bedingungen des vollkommenen Marktes sind: Homogenität der Güter, keine persönlichen Präferenzen zwischen den Marktteilnehmern, keine räumlichen und keine zeitlichen Differenzen zwischen ihnen sowie vollständige Markttransparenz (z.B. Siebke 2002: 66f.). Zum neoklassischen Modell des vollkommenen Kapitalmarktes und einer Kritik daran vgl. z.B. Schmidt/ Terberger (1996) oder Stillhart (2002), aber auch Biesecker/ Kesting (2003: 327).

<sup>69</sup> Zur Geschichte des Neoinstitutionalismus vgl. z.B. Erlei/ Leschke/ Sauerland (1999: 27ff.), Terberger (1994).

<sup>70</sup> Zum Verhältnis zwischen Neoinstitutionalismus und Neoklassik vgl. ebenfalls Erlei/ Leschke/ Sauerland (1999), Terberger (1994), Richter (1998).

<sup>71</sup> Oliver Williamson (1975, 1985, 1988, auch Williamson/ Masten 1995), führender Vertreter des Neoinstitutionalismus, prägte den Begriff "*New Institutional Economics*" für die zahlreichen unterschiedlichen mikroökonomischen Ansätze, die auch als Neoinstitutionalismus bezeichnet werden. Die neoinstitutionalistischen Argumentationslinien entstanden zunächst unabhängig voneinander als Antwort auf die Grenzen der Neoklassik. Trotz unterschiedlicher Schwerpunkte der einzelnen Ansätze ist man dazu übergegangen, sie als Einheit zu betrachten. Eine umfassende Darstellung der unterschiedlichen neoinstitutionalistischen Ansätze findet sich z.B. in Furobotn/ Richter (2003), Richter (1994), Terberger (1994).

mengefasst werden. Einzelne Annahmen der Neoklassik<sup>72</sup> werden aufgegeben, um wesentliche Phänomene des ökonomischen Geschehens realitätsnäher erläutern zu können. Dabei liegt das Hauptaugenmerk der neoinstitutionellen Ansätze auf der Erklärung der Entstehung von Institutionen, die Untersuchung ihrer Wirkungen und die Analyse institutioneller Arrangements (vgl. Kapitel 1.4.2.2).

Die neoinstitutionalistische Investitions- und Finanzierungstheorie hat zwar die gleichen Wurzeln wie die neoklassische (vgl. z.B. Terberger 1997), unterscheidet sich aber insofern als sie von unvollkommenen Märkten ausgeht und den Aspekt der Kooperation und Gemeinsamkeit bei Finanzierungsproblemen in den Vordergrund stellt (Schmidt/ Terberger 1996: 382ff., Terberger 1994). Der Begriff des Neoinstitutionalismus fasst mehrere theoretische Ansätze zusammen<sup>73</sup>: die Informationsökonomie<sup>74</sup>, den Transaktionskostenansatz<sup>75</sup>, die *Property Rights*-Theorie<sup>76</sup> und die *Agency*-Theorie<sup>77</sup> (vgl. Kapitel 1.4.2.2). Ihnen gemeinsam ist die Veränderung des neoklassischen Annahmerahmens und die Analyse von Institutionen als zentrales Anliegen (vgl. z.B. Furubotn/ Richter 2003, Terberger 1994)<sup>78</sup>.

Die neoinstitutionalistischen Ansätze gehen von unvollkommenen Märkten und asymmetrisch verteilten Informationsständen aus, beschäftigen sich neben exogenen mit verhaltensbedingten (endogenen) Risiken, betrachten den Menschen als beschränkt rational und opportunistisch<sup>79</sup> veranlagt, erkennen *second best*-Situationen<sup>80</sup> unter bestimmten Bedingungen als optimal an und können damit die Situation in den ländlichen Gebieten der Entwicklungsländer viel realitätsnäher als die Neoklassik abbilden. Vor dem Hintergrund, dass Informationsbeschaffung teuer ist und Informationsverarbeitung erhebliche Kompetenz erfordern kann, wird erklärbar, dass nicht alle ökonomischen Transaktionen auf etablierten Märkten vollzogen werden können (vgl. Williamson 1985). So kann die neoinstitutionalistische Finanzierungstheorie z.B. die Knappheit finanzieller Mittel und die im Vergleich zu einem westlichen Kapitalmarkt äußerst ungünstigen Tauschbedingungen eher deuten als die Neoklassik. Intensiv erläutert werden u.a. auch Einigungs- und Kooperationsprobleme bei Interessenkonflikten

---

<sup>72</sup> Die rigiden Annahmen der Neoklassik sind: Annahme eines vollkommenen Kapitalmarkts, risikoscheuer Investoren, hoher Informationseffizienz und die Zugrundelegung einperiodiger Betrachtungen (vgl. z.B. Perridon/ Steiner 2003: 1-25).

<sup>73</sup> Terberger (1994) erläutert ausführlich dieses weite Verständnis des Neoinstitutionalismus und weicht damit von der engeren (und älteren) Auffassung Schmidts (1981) ab, der die neo-institutionalistische Finanzierungstheorie wesentlich auf der *Agency*-Theorie aufbaut.

<sup>74</sup> Die Informationsökonomie ersetzt die neoklassische Annahme, dass alle Marktteilnehmer gleich gut informiert sind, durch die Annahme asymmetrisch verteilter Information zwischen den Transaktionspartnern. Vgl. z.B. Akerlof (1970), Spence (1973), Rothschild/ Stiglitz (1976), aber auch Furubotn/ Richter (2003), Schmidt/ Terberger (1996), Stiglitz/ Weiss (1981).

<sup>75</sup> Die neoklassische Annahme, dass der Tauschvorgang kostenfrei erfolgt, wurde durch die Annahme, dass der eigentliche Tauschvorgang Kosten verursacht, nämlich die sog. Transaktionskosten, ersetzt. Vgl. z.B. Coase (1937), Williamson (1975), (1979), (1985), aber auch Furubotn/ Richter (2003), Schmidt/ Terberger (1996), Terberger (1994).

<sup>76</sup> Vgl. Alchian/ Demsetz (1972), Coase (1960), aber auch, Furubotn/ Richter (2003), Schmidt/ Terberger (1996), Terberger (1994).

<sup>77</sup> Vgl. Jensen/ Meckling (1976), Ross (1973), Stiglitz (1974), aber auch z.B. Furubotn/ Richter (2003), Schmidt/ Terberger (1996), Terberger (1994).

<sup>78</sup> Wie u.a. Furubotn/ Richter (2003) und Terberger (1994) ausführlich zeigen, kann man die unterschiedlichen Ansätze als gemeinsames Theoriegerüst betrachten und daher wird im Folgenden meist gemeinschaftlich vom Neoinstitutionalismus gesprochen.

<sup>79</sup> Bereits Richter (1998) hat deutlich gemacht, dass auch in der Neoklassik dem Menschen nicht unterstellt wird, kein Egoist zu sein, sondern dass vielmehr, da alle alles wissen, opportunistisches Verhalten in der Neoklassik verhindert werden kann.

<sup>80</sup> Aufgrund von Marktunvollkommenheiten kann nach neoinstitutionalistischen Betrachtung keine *first-best*- im Sinne einer pareto-optimalen Lösung erreicht werden.

sowie die Folgen unterschiedlicher Informationsstände der Beteiligten über bewertungsrelevante Eigenschaften.

Im Mittelpunkt der Betrachtungen des Neoinstitutionalismus steht die Analyse von Institutionen, die sich nach Ansicht der meisten Neoinstitutionalisten eher spontan entwickeln (z.B. Richter 1990: 572, vgl. auch Williamson 1985, Schmidt/ Terberger 1996: 186ff., 267ff.). Die neoinstitutionalistische Finanzierungstheorie beschäftigt sich mit der Rekonstruktion und Beurteilung von Finanzinstitutionen jeder Art (vgl. Terberger 1997), wobei der Begriff Institution sehr weit gefasst ist (vgl. z.B. Schneider 1987: 3ff., Furubotn/ Richter 2003: 7ff., Schotter 1986: 117). Ökonomische Institutionen umfassen wie im herkömmlichen Sinne konkrete Einrichtungen wie Banken oder Geldverleiher (als Finanzinstitution), aber auch einzelne Finanzinstrumente (Kreditvertrag), Unternehmungen, Märkte, öffentliche Regulierungen oder Rechtsnormen (formale gesetzliche Rahmenbedingungen) sowie soziale Normen (wie z.B. der Gruppendruck bei Gruppenkrediten) (vgl. Picot/ Dietl 1990: 178; Richter/ Bindseil 1995: 132). Schneider (1987: 4) definiert Institutionen mit Bezug auf die Unsicherheit als

*"... eine Menge an Handlungen und Folgehandlungen (an Handlungsabläufen), die gedanklich geordnet werden unter dem Blickwinkel, ob und wie sie zur Verringerung von Unsicherheit geeignet sind."*

Bardhan (1989: 3) sieht Institutionen als Elemente sozialer Interaktion:

*"Institutions are the social rules, conventions, and other elements of the structural framework of social interaction."*

Nach North (1989: 239) bestehen Institutionen aus informellen Zwängen, formellen Regeln und den Durchsetzungsmechanismen für beides. Erlei et al. (1999: 23ff.) fokussieren ihre Definition auf die Kanalisierung individuellen Verhaltens. Sie verstehen unter einer Institution

*"eine Regel oder ein Regelsystem, einen Vertrag oder ein Vertragssystem (jeweils inklusive ihrer Durchsetzungsmechanismen), durch den oder die das Verhalten von Individuen kanalisiert wird."*

Institutionen können also z. B. neben vom Unternehmen gestalteten Verträgen oder der Verfassung auch die Kultur einer Gesellschaft sein. Erlei et al. (1999: 25f.) fassen dabei unter dem Begriff Kultur die Vielzahl informeller Verhaltensregeln sowie die *"im jeweils betrachteten Kulturraum gesprochenen Sprachen, die vorherrschenden Religionen und die gemeinsame Geschichte"* zusammen. Stiglitz (2001: 19) weist darauf hin, dass auch Familienstrukturen, die vorgeben, wer was zu tun hat und von wem was erwartet wird, als Institution aufgefasst werden können. Diese sog. (internen) Institutionen unterscheiden sich zwischen den Kulturen bisweilen erheblich und nehmen großen Einfluss auf das Handeln der Individuen (vgl. Kapitel 2.1). Da jedoch die kulturelle Entwicklung in der Regel langfristig vonstatten geht, fassen Erlei et al. (1999: 25f.) sie bei der Betrachtung von kurz- und mittelfristigen Problemen als ebenso exogen auf wie z.B. Naturgesetze und das nicht erneuerbare Ressourcenpotential.

Damit ist die Spanne der analysierbaren und erklärbaren Phänomene im Zusammenhang mit Finanzierungsbeziehungen grundsätzlich sehr weit gefasst. Während Schneider (1993: 18-22) noch eine klare und deutlich abgrenzbare Definition des Begriffs geschaffen hat, tolerieren Terberger (1994) und Schmidt/ Terberger (1996: 390) die oft unpräzise und vage Verwendung des Begriffs Institution. Stiglitz (2001: 19) geht dann soweit, zu sagen:

*"An institution is a primitive concept, and the wisest course is not to define it."* (Stiglitz 2001: 19)

Wichtigster Ausgangspunkt ist die Tatsache, dass eine Institution um ihrer Funktion willen geschaffen worden bzw. entstanden ist (Schmidt/ Terberger 1996: 390ff.) und deshalb neoinstitutionalistisch betrachtet werden sollte.

#### **1.4.2.2 Wesentliche Grundannahmen**

Da der Neoinstitutionalismus inzwischen eine anerkannte und häufig angewandte Theorie ist, sollen in diesem Kapitel die für die nachfolgende Analyse relevanten Grundannahmen nur kurz vorgestellt werden. Kapitel 3 vertieft dann das neoinstitutionalistische Instrumentarium mit Bezug auf ländliche Finanzierungsbeziehungen.

Hinsichtlich der theoretischen Grundannahmen sind zunächst die Annahmen über das Individuum von Bedeutung: Die neoinstitutionalistischen Ansätze gehen davon aus, dass jeder Handelnde über eigene Präferenzen, Ziele und Ideen verfügt. Damit sind die Menschen verschieden und handeln verschieden. Da die unterschiedlichen Handlungen der Menschen die zu untersuchenden Phänomene erst entstehen lassen, müssen die Betrachtungen dann auch bei den Ansichten und dem Verhalten der Individuen ansetzen (vgl. Furubotn/ Richter 2003: 3). Auch im Rahmen des Neoinstitutionalismus maximieren die Individuen ihren individuellen Nutzen unter gegebenen Rahmenbedingungen. Teilen die frühen Vertreter der neoinstitutionalistischen Ansätze noch die neoklassische Auffassung von vollkommener individueller Rationalität<sup>81</sup>, so legen einige Autoren (z.B. North 1978b: 973, Williamson 1985, 1993: 11) mittlerweile die Möglichkeit unvollkommener individueller Rationalität zugrunde: Die Individuen verfügen über unvollständige und über die Zeit veränderliche Präferenzen. Diese eingeschränkt rationalen Individuen müssen bereits vor Vertragsabschluss dafür sorgen, dass spätere unvorhergesehene Ereignisse regelbar bleiben (vgl. Krebs 1990: 745). Mit diesen Zusammenhängen beschäftigt sich die Theorie unvollständiger Verträge (vgl. Kapitel 3.2.2.3).

Williamson (1985, 1993) geht davon aus, dass Individuen unter bestimmten Bedingungen opportunistisch handeln. Dabei versteht er unter Opportunismus

*„...self-interestedness with guile, whereupon economic agents will sometimes say one thing and do another...“* (Williamson 1993: 11).

Dies entspricht einerseits dem Lügen, Stehlen und Betrügen. Andererseits gibt es auch subtilere Arten opportunistischen Verhaltens: Die Handelnden können (vor und nach Vertragsabschluss) zu ihrem eigenen Vorteil unaufrichtig sein, indem sie z.B. relevante Informationen zurückhalten oder ihre eigenen Präferenzen verschleiern, vorsätzlich irreführen oder verwirren (ibid.). Auch aus diesem Grund ist es erforderlich, dass sich Vertragspartner bereits vor Vertragsabschluss vor sich evtl. negativ auswirkenden Unwägbarkeiten schützen.

Grundlegend für den Neoinstitutionalismus ist die Informationsökonomie. Denn allen neoinstitutionalistischen Ansätzen gemeinsam ist die Aufgabe der rigiden neoklassischen Annahme vollkommener Markttransparenz bzw. gleichverteilter Informationen und Erwartungen unter den Marktteilnehmern. Die Informationsökonomie geht davon aus, dass im Regelfall die Informationen zwischen den Marktteilnehmern ungleich verteilt sind (sog. asymmetrische In-

---

<sup>81</sup> Diese Auffassung vollständiger und vollkommener Rationalität wird heute noch in der Prinzipal-Agenten-Theorie, der ökonomischen Analyse des Rechts und der *Public-Choice*-Theorie vertreten (Furubotn/ Richter 2003: 3f.)

formationsverteilung) und dass sich daraus Marktunvollkommenheiten ergeben. Bei ungleich verteilter Information können sich zahlreiche Beobachtungsprobleme ergeben, die zu den noch zu erläuternden Phänomenen adverse Selektion (Kapitel 3.2.1.2) und *Moral Hazard* (Kapitel 3.2.3.1) sowie schließlich zum Marktversagen führen können. Auch in den ländlichen Gebieten der Entwicklungsländer gilt es, Institutionen zu schaffen bzw. vorhandene Institutionen zu stärken, die die Probleme aus asymmetrischer Informationsverteilung mildern helfen.

Ausgehend von einer asymmetrischen Informationsverteilung sind ein oder mehrere Marktteilnehmer besser informiert als andere, was allen bekannt ist. Dabei wird unter Annahme strategischen und opportunistischen Verhaltens zwischen den beteiligten Parteien ein Interessenskonflikt unterstellt: Für den besser informierten Marktteilnehmer besteht der Anreiz, den Informationsnachteil des Vertragspartners zu seinen eigenen Gunsten auszunutzen, indem er eine minderwertige Gegenleistung liefert. Die Minderwertigkeit der Gegenleistung kann von Anfang an bestanden haben oder durch Einwirkung des besser Informierten zu seinen eigenen Gunsten nach Vertragsabschluss eingetreten sein. Die Annahme asymmetrisch verteilter Information führt also auch zur Beschäftigung mit dem Verhalten der Marktteilnehmer. Charakterzüge wie Vertrauen, Ehrlichkeit und Verlässlichkeit nehmen einen wesentlich Einfluss auf das Zustandekommen von Markttransaktionen. Neben externe (exogene) Risiken treten damit endogene, sog. Verhaltensrisiken, die wesentlich das Zustandekommen und den Ablauf von Verträgen beeinflussen können. Hinzu kommt, dass die Vertragsparteien die Zukunft nicht genau voraussehen können. Nicht alle Eventualitäten lassen sich *ex ante* in einem Vertrag festschreiben (vgl. Williamson 1985, 1993), es herrscht mangelnde Voraussicht. Es gilt, die Vertragsvereinbarungen so flexibel zu gestalten, dass sie sich relativ leicht und kostengünstig an neue und unerwartete Situationen anpassen lassen (vgl. Furubotn/ Richter 2003: 100f.). Nachverhandlungen sind auf jeden Fall einzuplanen.

Den Mitgliedern einer Gesellschaft werden über ein System von Regeln und Normen sanktionierte Verfügungsrechte (Richter 1990: 571), die eine bestimmte Beziehung zwischen Sachen und Individuen begründen, zugeordnet. Unter Verfügungsrechten versteht man im weitesten Sinne

*"das Recht, physische Güter oder geistige Leistungen zu gebrauchen und Nutzen aus Ihnen zu ziehen sowie das Recht, von anderen Personen ein bestimmtes Verhalten zu fordern"* (Furubotn/ Richter 2003: 5).

Im Allgemeinen bestehen diese *Property Rights* in einer Kontrolle über Ressourcen im Sinne von Gütern oder Diensten, also z.B. im Eigentumsrecht an einer Sache oder auch dem Anspruch aus einem Kreditvertrag. Das Recht, von anderen ein bestimmtes Verhalten zu fordern, weist darauf hin, dass den Individuen auch aus Verträgen (Kreditvertrag, Arbeitsvertrag) Vertragsrechte entstehen. Die *Property Rights*-Theorie beschäftigt sich entsprechend u.a. mit dem in den Entwicklungsländern häufigen Problem unvollständig definierter Eigentumsrechte und dem Nebeneinander vielfältiger Eigentumsnormen (z.B. Erbrecht, Gemeineigentum, vgl. Kapitel 2.2, 2.4.2). Innerhalb einer Gesellschaft ist die Konstellation der Verfügungsrechte durch eine sog. *Governance Structure* (Williamson 1979, 1985, 1993), einem Überwachungs- und Durchsetzungssystem, ein Verfügungsrechte bestimmendes und garantierendes System von Normen und Garantieinstrumenten gewährleistet. Die neoinstitutionalistische Betrachtungsweise geht davon aus, dass die Verhaltensweisen der Individuen durch Sanktionen beeinflussbar sind, im Sinne des Prinzips "Angst vor Strafe" (vgl. Richter 1990: 572, aber auch „Zuweisung von Ehre und Schande“ nach Elwert 1983, Kapitel 2.5). Diese Sanktionen ergeben sich entweder aus den vorhandenen Gesetzen und der Rechtsprechung (vgl. Kapitel 3.2.3.4, 3.2.4)

oder aber auch aus sozialen Normen (Gewohnheitsrecht, religiöse Bräuche usw., vgl. Kapitel 2.5, 4.3.5.2, 4.4.2). Aufbauend auf dem *Property Rights*-Ansatz beschäftigt sich die Kontrakttheorie mit der ökonomischen Analyse und Erklärung unterschiedlicher (Finanzierungs-)Vertragstypen.

Ausgangspunkt transaktionskostentheoretischer Überlegungen ist die Aufgabe der neoklassischen Annahme reibungs- und kostenloser Marktprozesse. Ein arbeitsteilig organisiertes und auf Spezialisierung beruhendes Wirtschaftssystem kann aus neoinstitutionalistischer Sicht nur dann effizient funktionieren, wenn die in den Austauschbeziehungen auftretenden „Reibungen“ möglichst gering ausfallen. Solche „Reibungen“ können die Informationsbeschaffung, Verhandlungen, Koordination, Steuerung, Kontrolle oder z.B. auch Anpassungsmaßnahmen sein. Um eine Institution zu schaffen, zu betreiben sowie die Einhaltung ihrer Regeln zu gewährleisten, aber auch bei ihrer Nutzung fallen Kosten an, die sog. Transaktionskosten (vgl. Richter 1990: 573, Richter/ Bindseil 1995: 133f.). Transaktionskosten lassen sich als Vertragskosten (z.B. Hoff/ Braverman/ Stiglitz 1993) auffassen. Vor Vertragsabschluss umfassen sie Anbahnungskosten im Sinne von Such- und Informationskosten und Vereinbarungskosten, Verhandlungs- und Abschlusskosten<sup>82</sup> (vertiefend Kapitel 3.2.2.2). Nach Vertragsabschluss zählen Kontrollkosten, Anpassungskosten bei unvorhergesehenen Ereignissen sowie Durchsetzungskosten zu den Transaktionskosten (vgl. z.B. Bardhan 1989: 5, Richter 1990: 577, 1994: 6f., Picot/ Dietl 1990: 178, Williamson 1985: 24). Die Definition, Überwachung und Durchsetzung von Verfügungs- und Vertragsrechten bringt ebenfalls Kosten mit sich.

Aus transaktionskostentheoretischer Sicht sind der Hauptzweck und die Hauptwirkung von Institutionen die Einsparung von Transaktionskosten (Williamson 1985: 1, Williamson/ Masten 1995). Andererseits führen die Errichtung und die Nutzung von Institutionen ebenfalls zu Transaktionskosten. Eine Institution ist als wirtschaftlich vorteilhaft anzusehen, solange der Nutzen aus der Institution i.S.d. Transaktionskosteneinsparung die Kosten der Errichtung und Benutzung der Institution übersteigt und insgesamt ein positiver Nettoeffekt erzielt wird.

Im Rahmen der Prinzipal-Agenten-Theorie kommt der Rechtsfigur der Vertretung eine besondere Rolle als analytisches Konzept zu. Der Prinzipal (Vertretener) lässt den Agenten (Vertreter) für sich handeln, hat aber Probleme, die Handlungen zu überwachen, weil er vor allem die Ergebnisse der Vertretungshandlungen beobachten kann<sup>83</sup>. Deshalb ist es Aufgabe des Prinzipals, ein Anreizsystem für den Agenten zu entwerfen, so dass dieser im Sinne des Prinzipals handelt (vgl. Kapitel 3.2.3.2). Die Prinzipal-Agenten-Theorie beschäftigt sich dann auch mit den vielfältigen Interessenskonflikten zwischen Prinzipal und Agenten.

Im Mittelpunkt der Betrachtungen der neoinstitutionalistischen Finanzierungstheorie stehen Finanzierungsprobleme und Finanzierungskonzepte auf unvollkommenen Finanzmärkten (Geis 1990: 33) und damit auch die Rekonstruktion und Beurteilung von Finanzinstitutionen (vgl. Schmidt 1983: 186ff., 267ff., Terberger 1997). Die neoinstitutionalistische Finanzierungstheorie beschäftigt sich vor allem mit den Informations- und Anreizproblemen von Fi-

---

<sup>82</sup> Zeitaufwand und Kosten des Aushandelns, Entscheidungskosten, Kosten der Informationsverarbeitung und ggf. Beratungskosten, teilweise auch bereits Anreizkosten z.B. für die Gewährung von Rabatten als Kaufanreiz.

<sup>83</sup> Die Prinzipal-Agenten-Beziehung ist eine Delegationsbeziehung, die häufig als Auftraggeber-Auftragnehmer-Verhältnis umschrieben wird. Allerdings kommt eine *Agency*-Beziehung nicht nur durch ein explizites Auftragsverhältnis zustande, weshalb im Folgenden eine erweiterte Definition zu Grunde gelegt werden soll. Nach Schmidt/ Terberger (1996: 411) ist die *Agency*-Beziehung dadurch gekennzeichnet, „dass die Konsequenzen der Entscheidungen oder Handlungen eines Wirtschaftssubjekts nicht nur es selbst betreffen, sondern auch den Nutzen eines anderen Wirtschaftssubjekts beeinflussen.“ Im nachfolgenden Zusammenhang ist dabei von Bedeutung, dass der Agent i.d.R. besser informiert ist als der Prinzipal und dass deshalb die Informationen im *Agency*-Verhältnis asymmetrisch verteilt sind.

nanzbeziehungen und eignet sich damit besonders für die Betrachtung der aus Bankensicht eher untypischen ländlichen Finanzbeziehungen in Entwicklungsländern.

Mit Bezug auf die Kreditbeziehungen gehören Information und Vertrauen zu den zentralen Begriffen, denn Information und Kommunikation sind wesentliche Voraussetzungen von Finanzbeziehungen bzw. –arrangements. Geschickte institutionelle Arrangements, die insbesondere Kooperationsanreize setzen, vertrauensbildende Maßnahmen (i.S.v. Selbstbindungen) und im Falle von Vertrauensbrüchen auch Sanktionspotential enthalten (Geis 1990: 33), können Finanzbeziehungen effizienter gestalten. In Kapitel 3 werden die ländlichen Finanzbeziehungen als prekäre Partnerschaften (Schmidt 1987) ausführlich betrachtet und die entsprechend relevanten Argumentationslinien des Neoinstitutionalismus problembezogen dargestellt.

#### **1.4.2.3 Zur Rechtfertigung des verbalen Ansatzes des Neoinstitutionalismus**

In formalen Modellen werden meist zahlreiche Annahmen und damit auch Einschränkungen gemacht, die teilweise die tatsächliche Situation nur eingeschränkt abbilden können. Die Ergebnisse solcher Analysen sind stets mit Bezug auf die Annahmen zu werten und angesichts der unterschiedlichen ökonomischen und soziokulturellen Bedingungen in den ländlichen Gebieten der Entwicklungsländer i.d.R. nur bedingt verallgemeinerbar. Verbale Analysen dagegen können ohne diese Ausschlüsse und Einschränkungen vorgehen und vor allem zahlreiche soziokulturelle Faktoren berücksichtigen, die sich ggf. nicht modellieren lassen. Dabei haben sie allerdings den Nachteil, dass ihre Ergebnisse weniger präzise sind. Beide Herangehensweisen haben ihre Berechtigung und liefern wertvolle Erkenntnisse<sup>84</sup>. Zahlreiche modelltheoretische Arbeiten im Rahmen des Neoinstitutionalismus (vgl. z.B. Braverman/ Stiglitz 1982, Bardhan 1980, 1989a, Esguerra 1993) haben dann auch bereits zu wertvollen Erkenntnissen über die Funktionsweise und die Institutionen auf ländlichen Finanzmärkten geführt. Teilweise wurde in den neo-institutionalistischen Analysen allerdings auf explizite Modellierungen verzichtet, um real beobachtbare Vorgänge möglichst genau abbilden zu können und „einen größeren Spielraum für die Entwicklung und Anwendung ... auf realistische Fälle“ (Furubotn/ Richter 2003: 173) zu erhalten.

Insbesondere in Bezug auf lokale ländliche Finanzmärkte würden sehr komplexe formale Modelle entstehen, deren Aussagekraft im Regelfall durch die zahlreichen, lokalspezifischen Annahmen stark eingeschränkt werden müsste. Es scheint fast unmöglich, das gesamte im ländlichen Raum für Kredite relevante Beziehungsgeflecht, in das jeder Transaktionspartner eingebunden ist, sowie jegliche finanzierungsrelevanten sozioökonomischen Faktoren parallel im Rahmen eines Modells zu betrachten und gleichzeitig zu handhabbaren, aussagekräftigen und verallgemeinerbaren Ergebnissen zu kommen (vgl. z.B. auch Schmidt/ Terberger 1996: 407f., Terberger 1994: 106ff., auch Krahen 1985).

Da die vorliegende Arbeit sich mit den indischen ländlichen Finanzbeziehungen beschäftigt, bei denen neben ökonomischen auch zahlreiche, nicht unbedingt modelltheoretisch formulierbare sozioökonomische Faktoren von entscheidender Bedeutung sind, soll und muss die Arbeit eine verbalökonomischen Analyse vornehmen. Dennoch soll an zahlreichen Stellen auf modelltheoretische Analysen und deren bedingt verallgemeinerbaren Ergebnisse Bezug genommen werden.

---

<sup>84</sup> Terberger (1994: 106ff.) erläutert ausführlich den Übergang von der analytischen Stringenz zur Realitätsnähe und liefert eine umfangreiche Rechtfertigung des verbalen Ansatzes.

### 1.4.3 Wirtschaftsanthropologische Ansätze zur Erklärung von Finanzbeziehungen

Wesentlich für das Verständnis von Finanzbeziehungen in Entwicklungsländern sind nicht nur die am Markt wahrnehmbaren ökonomischen Beziehungen, sondern auch die sog. „Nicht-Marktbeziehungen“ (vgl. z.B. Trenk 1991: 38ff.). Tauschbeziehungen innerhalb der ländlichen Familien sind nämlich grundsätzlich nicht über den Markt vermittelt. Dies gilt ebenso für zahlreiche Beziehungen zwischen Familien bzw. zu Dritten (vgl. Malinowski 1979, Polanyi 1978, auch Bardhan 1980). Diese „Nicht-Marktbeziehungen“ sind dennoch ökonomisch relevant und beeinflussen im ländlichen Umfeld i.d.R. sämtliche ökonomischen Aktivitäten (vgl. Kapitel 2.5.1).

Entsprechend der Auseinandersetzung zwischen Neoklassik und Neoinstitutionalismus fand Anfang der 1960er Jahre eine grundlegende Auseinandersetzung in der Wirtschaftsanthropologie zwischen der sog. formalistischen und der substantivistischen Strömung statt, in der der Status und die Disziplin der Wirtschaftsethnologie sowie ihr Verhältnis zur Wirtschaftstheorie heftig diskutiert wurden (vgl. z.B. Firth 1964a, Mayhew 1980: 72ff., auch Trenk 1991: 56ff., Zattler 1997: 101ff.). Die sog. Formalisten legten wesentlich die Neoklassik zugrunde und setzten die individuelle Entscheidungsfindung auch im ländlichen Raum der Entwicklungsländer in den Mittelpunkt der Betrachtungen. Sie gingen davon aus, dass die ökonomische Theorie allein auch als Erklärungsmodell für das individuelle Handeln in ländlichen Familienwirtschaften ausreicht. Die sog. Substantivisten (z.B. Polanyi 1957) dagegen betonten die Bedeutung kultureller Aspekte und wiesen auf die soziale Einbettung wirtschaftlichen Handelns hin. Unter der Annahme der Interdependenz zwischen gesellschaftlichen Strukturen, kulturellen Werten und individuellem Verhalten gingen sie davon aus, dass die Neoklassik für die Analyse der ländlichen Wirtschaftsformen in den Entwicklungsländern nur in sehr eingeschränktem Maße verwendet werden könne<sup>85</sup>. Wirtschaftliches Handeln ist ihrer Ansicht nach immer auch sozial determiniert. Neben dem Marktaustausch bestimmen damit weitere soziale Transaktionsmechanismen die institutionelle Einbettung der Wirtschaft (vgl. Firth 1967, Röpke 1969, Trenk 1991: 56ff., Zattler 1997: 101f.).

Die heutige Wirtschaftsanthropologie versucht, typische ländliche Austauschbeziehungen vor dem Hintergrund übergeordneter sozialer Strukturen zu analysieren und zu erklären (vgl. z.B. Elwert 1980, 1983, 1985a, 1987, Elwert/ Evers/ Wilken 1983, Trenk 1991). Der Einfluss sozioökonomischer Normen und Verhaltensweisen auf die ländlichen Tauschbeziehungen wird deutlich. Die Familie steht in den ländlichen Gebieten dabei im Mittelpunkt aller Aktivitäten und familiäre Belange überlagern andere mögliche Entscheidungsmotivationen (vertiefend Kapitel 2.4). Die ländliche Familie wird nicht durch ihre Individuen, sondern eher im Verwandtschaftsverbund als Einheit betrachtet und die soziale Sicherung als wesentliches Entscheidungsmotiv erkannt (vgl. Meillassoux 1983, auch Klein 1995: 37ff.). So sehen die Wirtschaftsanthropologen z.B. das ausgeprägte „Überlebenskalkül“ (Lipton 1968, Scott 1977) als für ökonomisch relevante Entscheidungen wesentlicher an als z.B. das Gewinnstreben (vertiefend Kapitel 2.5.3). Wirtschaftliches Handeln ist im dörflichen Umfeld stets sozial eingebettet, d.h. dass eben nicht nur individuelle materielle Bedürfnisse das ökonomische Handeln bestimmen, sondern dass auch eine soziale Determinierung vorliegt (vgl. Kapitel 2.5.1). Aktivitäten werden i.d.R. nicht isoliert geplant, vollzogen und beurteilt, sondern eher im Verbund. *Interlinking*, also die Verknüpfung mehrerer ökonomischer Einzelbeziehung gilt als typische ländliche Interaktionsform (vertiefend Kapitel 2.5.4, 4.2.3). Insgesamt sehen die Wirtschaftsanthropologen die ländliche Wirtschaft als Moralökonomie an, in der andere Verhaltensregeln und –motivationen gelten, als die rein ökonomische Betrachtung zulässt (vgl. z.B. Elwert 1985, 1987, Elwert/ Evers/ Wilken 1983, Lipton 1968; Platteau 1991, Scott 1976, 1977,

---

<sup>85</sup> Polanyi (1978) und Dalton (1971) z.B. schließen bei der Betrachtung nicht monetärer Wirtschaftsformen die Anwendbarkeit der Neoklassik vollkommen aus.

Trenk 1991, Trenk/ Nour 1992). Die theoretischen Ansätze der Wirtschaftsanthropologie versuchen dann u.a., die Entstehung informeller Finanzbeziehungen zu erklären und die relevanten Zusammenhänge zwischen ökonomischen und nicht-ökonomischen Beziehungen im ländlichen Raum aufzuzeigen<sup>86</sup>.

In den Kapiteln 2 und 4 wird immer wieder auf das substantivistische Gedankengut zurückgegriffen, um die ökonomischen Handlungen im ländlichen Raum und insbesondere die Geldverleiherbeziehungen zu erläutern. Die Einbettung der Wirtschaft (vgl. Kapitel 2.5.1), die sog. Reziprozitätsnorm (vgl. Kapitel 2.5.2), die *Safety-first*-Maxime (Kapitel 2.5.3) und insbesondere das *Interlinking* (vgl. Kapitel 2.5.4, 4.2.3) sind dabei wesentlich für die Analyse und das Verständnis ländlicher Finanzbeziehungen.

#### 1.4.4 Zur Literatúrauswahl

Über mehr als ein Jahrhundert wird der indische Geldverleiher im Rahmen der Diskussion über den indischen Finanzsektor thematisiert. Dies spiegelt sich in der umfangreichen Literaturliste wider. Der informelle Finanzsektor und vor allem der Geldverleiher scheinen allerdings seit Ende der 1990er Jahre ein wenig aus der Mode gekommen zu sein. Dafür sind die in Indien sehr zahlreichen Mikrofinanzinstitutionen in den Mittelpunkt der Recherchen gerückt. Das gesunkene Interesse mag u.a. damit zusammenhängen, dass aufgrund der Informalität und damit der erschwerten Erforschbarkeit des Geldverleihers und der in der Praxis nur schwer zu bekämpfenden Vorurteile gegenüber dem Geldverleiher eine Förderungsmöglichkeit des Geldverleihers in der Entwicklungszusammenarbeit lange nicht gesehen wurde. Dennoch nutzen auch Mikrofinanzinstitutionen teilweise die Finanztechnologie des ländlichen Geldverleihers. Seine fehlende Erfassbarkeit führte dazu, dass der Geldverleiher trotz seiner Präsenz längere Zeit über nicht behandelt wurde. Zu Beginn dieses Jahrtausends begann man in Indien, sich dann wieder mit dem Geldverleiher zu befassen, meist im Zusammenhang mit *Linking*-Programmen und Förderaspekten (Sharma/ Chamala 2003, Chavan 2003, Thingalaya 2003, Reserve Bank of India 2007).

Seit die Finanzbeziehungen in den 1980er Jahren in den Mittelpunkt der Entwicklungszusammenarbeit gerückt sind, gibt es eine Fülle an wissenschaftlicher und nicht wissenschaftlicher, publizierter und „grauer“ Literatur zu formellen und informellen Finanzbeziehungen in Entwicklungsländern. Über das Internet sind mittlerweile zahlreiche Ergebnisse mehr oder weniger fundierter kleinerer Studien, Feldforschungen usw. sowie „graue“ Papiere verfügbar. Sah man sich in den 1980er Jahren vor allem einem Datenbeschaffungsproblem gegenüber, so stellt sich dem Interessierten heute eher das Problem, aus der Fülle des Angebots fundierte und aussagekräftige Literatur herauszufiltern.

Noch bis in die 1980er Jahre hinein gab es überwiegend Studien über das formelle Finanzsystem in einzelnen Entwicklungsländern, was mit den Problemen der Datenbeschaffung zusammenhing, aber auch mit dem damaligen Focus der finanziellen Entwicklungszusammenarbeit (vgl. Krahen/ Schmidt 1994). Daneben veröffentlichten z.B. einzelne Anthropologen und Soziologen ihre regionenspezifischen Beobachtungen, die aber keinesfalls verallgemeinerbar waren und aus einer eher nicht finanzierungstheoretischen Motivation heraus erfolgten und nicht unbedingt die heute üblichen ökonomischen Fachtermini bzw. Methoden verwendete-

---

<sup>86</sup> Der Sammelband von Firth verdeutlicht bereits 1964 die Bedeutung wirtschaftsanthropologischer Erklärungsmuster für die Analyse ländlicher Finanzbeziehungen. Es wurden zwar vor allem formalistische Standpunkte vertreten, doch finden sich auch substantivistische Argumente. Firth selbst weist auf die Einbettung wirtschaftlicher Transaktionen in ein Geflecht aus politischen, sozialen, rituellen, moralischen und ethischen Werten hin (1964: 16, 31) und verwendet auch bereits die Kategorie des „sozialen Kredites“ (1964: 30).

ten (z.B. Birch 1971, Bailey 1964, Geertz 1962, Hill 1982, Karkal 1967, Lipton 1968, 1976, Scott 1976, Shipton 1989), so dass die Literatur nicht unbedingt dem Anspruch eines Ökonomen genüge. Ende der 1980er Jahre folgten Studien im Auftrag der Weltbank (1989), der Asian Development Bank (1990, Ghate 1992) oder anderen internationalen Organisationen (Germidis et al. 1991) zur Verbesserung der Kreditversorgung der ländlichen Bevölkerung mit entsprechend finanzierungstheoretischer Ausrichtung. Die verfügbare Literatur wurde differenzierter, länderspezifische Studien kamen hinzu. Mit zunehmender Betrachtung des nicht-formellen Finanzsektors wurde den sozioökonomischen Besonderheiten eine größere Bedeutung beigemessen. Hinzu kam die tiefere Ausdifferenzierung des nicht-formellen Finanzsektors sowie die Literatur über den semi-formellen Finanzsektor (vgl. Seibel 1985, 1994) und die Mikrofinanzinstitutionen (z.B. Staschen 1998, Zeller 2001). Ergänzend liegen aktuelle Studien internationaler Organisationen speziell für Indien vor (Basu 2006, Srivastava/ Basu 2004, Deolalkar 1999, Meyer/ Nagarajan 2000, auch Lanjouw/ Stern 1998, Jayaraman/ Lanjouw 1999).

Für Indien gibt es zahlreiche empirische Informationen zu informellen und semi-formellen Finanzinstitutionen<sup>87</sup>. Dennoch ist eine Verallgemeinerung bzw. eine Vergleichbarkeit problematisch u.a. aufgrund der unterschiedlichen Erhebungszeitpunkte, der unterschiedlichen Erhebungsziele und –methoden sowie der soziokulturellen Unterschiede innerhalb der zahlreichen indischen Ethnien. Spezielle Literatur über den ländlichen Geldverleiher ist nur wenig vorhanden und besteht eher in vereinzelt Beobachtungen (z.B. Birch 1971, Evers 1978a, b, Iqbal 1988, Roth 1978, 1983, Varghese 2004a, b, c). Dies liegt einerseits an der Informalität, der schlechten Erreichbarkeit der Geldverleiher und der Tabuisierung von Kreditbeziehungen, andererseits aber auch an der Simplizität des Geldverleihergeschäfts. In der Literatur finden sich häufiger theoretische Analysen informeller Kreditbeziehungen, die von der Annahme homogener Kreditgeber und *ex post* homogener Kreditnehmer ausgehen. Bhaduri (1973), Basu (1984a), Braverman/ Srinivasan (1981), Braverman/ Stiglitz (1982), Mitra (1983) z.B. gehen in ihren Modellen davon aus, dass dem Kreditnehmer nur ein Kreditgeber zur Verfügung steht. Doch die Realität in den ländlichen Gebieten der Entwicklungsländer zeigt, dass i.d.R. mehr als nur ein Kreditgeber verfügbar ist, wenn der Zugang faktisch auch nicht immer für alle gewährleistet ist (vgl. Kapitel 1.3.2.1, 3.2.1.3, 4.1). Für z.B. Indien wurden auch unterschiedliche Kreditgeber mit unterschiedlichen Kreditvertragstypen betrachtet (z.B. Bell 1988, Bliss/ Stern 1982, Khasnabis et al. 1982, Lanjouw/ Stern 2003, Timberg/ Aiyar 1984). Die Studien von Basu (2006) bzw. Srivastava/ Basu (2004) beinhalten beispielsweise u.a. eine Untersuchung von ländlichen Haushalten, die sich auf den Zugang zu Finanzdienstleistungen im ländlichen Raum konzentriert. Um das Niveau und die Art des Zugangs zu Finanzdienstleistungen in Korrelation setzen zu können, wurden u.a. Einnahmen- und Ausgabenprofile der befragten Haushalte erstellt. Die Studien dokumentieren zudem Korruption sowie die Methoden, mit denen Renditen erwirtschaftet werden.

In der entwicklungstheoretischen und –praktischen Literatur zum informellen Finanzsektor Indiens findet vor allem der ländliche informelle Finanzsektor Berücksichtigung. Typische urbane Phänomene werden zwar erkannt, aber nur selten eingehend behandelt bzw. die urbane Besonderheit nicht herausgearbeitet (vgl. aber: Nayar 1982a, Das-Gupta/ Nayar 1989, Patole/

---

<sup>87</sup> Vgl. u.a. z.B. Asian Development Bank (1990, 1999), Bardhan/ Rudra (1978, 1980a, b), Basu (1997), Basu (2006), Bell (1990), Bell/ Rousseau (2000), Bell/ Srinivasan (1989), Bliss/ Stern (1982), Bouman (1989), Chaudhuri (2002), Deolalkar (1999), Ghate et al. (1992), Hess (2003), NABARD (1989, 1993), Jayaraman/ Lanjouw (1999), Lanjouw (1994), Lanjouw/ Stern (2003), Meyer/ Nagarajan (2000), Nayar (1982a, 1982b, 1986), Platteau/ Abraham (1984), Platteau et al. (1980, 1985), Platteau/ Nugent (1992), Reserve Bank of India (2007), Schrader (1994, 1996a), Sharma (1998, 2000), Shylendra/ Katar (1994), Sinha (2000), Srivastava/ Basu (2004), Stokes (1994), Subramaniam (1994), Swain (2001, 2002), Swaminathan (1991), Timberg/ Aiyar (1980, 1984), Townsend (2000), Tsai (2003), Wiggins (1992).

Ruthven 2001, Ruthven 2001). Deutlich wird dabei, dass lange Zeit eine moralisch motivierte, aufgrund der hohen Zinssätze abwertende Beurteilung des Geldverleihs im Mittelpunkt stand, die die Verdrängung des Geldverleihs empfahl (vgl. Kapitel 2.6). Nach dem *All India Rural Credit Survey* von 1991 wurde durch die indische Regierung keine weitere offizielle Untersuchung zum ländlichen (informellen) Finanzsektor mehr vorgenommen. Aber die Weltbank hat 2003 in Zusammenarbeit mit dem *National Council of Applied Economic Research* (NCAER) eine *Rural Finance Access Study* (RFAS)<sup>88</sup> in Indien durchgeführt, die detaillierte Daten aus zwei Bundesstaaten zur Verfügung stellt (Basu 2006, Srivastava/ Basu 2004).

Den wirtschaftsanthropologischen Erklärungsansätzen folgend ergibt sich das Problem der Länderspezifika. Je nach Finanzbeziehung können wesentliche Unterschiede gerade durch die Berücksichtigung soziokultureller Besonderheiten zwischen den Beobachtungen in z.B. Ländern Afrikas oder Asiens bestehen. Bei Verwendung wirtschaftsanthropologischer Literatur sind also Kenntnisse über die soziokulturellen Besonderheiten einzelner Regionen erforderlich. Hinzu kommt, dass die Gesellschaften in den Entwicklungsländern zahlreiche Veränderungen erfahren und dass einzelne Beobachtungen teilweise nur noch für traditionale Gesellschaften gelten. Zugleich werden die informellen Systeme vieler traditionaler Gesellschaften durch zunehmenden Marktanschluss aufgeweicht, ohne dass unmittelbar formelle Sicherheitsnetze verfügbar sind (vgl. Kapitel 2.4.3.3, 4.6), so dass in Gesellschaften in Transition ggf. andere Bedingungen vorherrschen.

Die Herausforderung bei der Literaturliste besteht einerseits in der Fülle der Daten und der Interdisziplinarität der Thematik, andererseits in der temporären und regionalen Spezifität bei gleichzeitiger Notwendigkeit zur Verallgemeinerung. Die in der vorliegenden Arbeit verwendete Literatur aus unterschiedlichen Jahrzehnten spiegelt zugleich die verschiedenen Kenntnisstände, die unterschiedlichen Schwerpunkte der Herangehensweise und auch die Entwicklungslinien des Geldverleihs und seiner Wahrnehmung und Bewertung wider. Das Phänomen Geldverleiher soll hier mindestens über mehrere Jahrzehnte betrachtet werden: Ältere und neuere Literatur finden in der Arbeit Verwendung. Dabei gelten Daten aus älteren Studien grundsätzlich nicht als überholt, da die ländlichen Regionen Indiens und die dort lebenden Bevölkerungsgruppen auch heute noch in ganz unterschiedlicher Weise entwickelt sind (Sharma 2000: 2). Vielfach musste Literatur über verwandte Themengebiete und allgemeine Literatur über den informellen Finanzsektor herangezogen werden, weil es an ausreichend ökonomischen Analysen konkret der Geldverleihertätigkeit in Südasien fehlt. Die umfangreiche und heterogene Literaturliste dieser Arbeit ist also der Komplexität des Themas einerseits und der Problematik der Literaturquellen andererseits geschuldet.

### **1.5. Zur Relevanz des ländlichen formellen Finanzsektors für die Analyse**

Auf den ersten Blick trennen den ländlichen Geldverleiher „Welten“ vom formellen Finanzsektor. Doch war der Geldverleiher bereits vor dem Entstehen des formellen Finanzsektors vorhanden und existiert seit Jahrzehnten neben ihm fort (Kapitel 1.3). Dabei passt sich der Geldverleiher ständig flexibel an Veränderungen im formellen Finanzsektor und bei seiner Kundschaft (ggf. auch als Reaktion auf Defekte des formellen Finanzsektors) an (Floro/ Yotopolous 1991: 35).

Das Angebot des Geldverleihers muss sich grundsätzlich an der Konkurrenz, zu der im ländlichen Raum Indiens eben auch der formelle Finanzsektor gehört (vgl. Kapitel 1.3.2.1), messen lassen. Aus entwicklungs- und finanzpolitischer Perspektive ist zudem interessant, wie sich

---

<sup>88</sup> Die *Rural Financial Access Study* umfasste 6.000 ländliche Haushalte in den zwei indischen Staaten *Andhra Pradesh* mit guter Kreditversorgung im ländlichen Raum und *Uttar Pradesh* mit schlechter Kreditversorgung.

formelle und informelle Finanztechnologie unterscheiden und welche Stärken und Schwächen der informelle Geldverleih im Vergleich zum formellen Kreditangebot aufweist. Eine Analyse informeller Finanztechnologie kann dem formellen Finanzsektor helfen, die ärmeren Bevölkerungsgruppen nachfrageorientiert und effizient zu versorgen. Andererseits kann sie eine Eindämmung „ausbeuterischen“ Geldverleihs erleichtern helfen.

Der formelle Finanzsektor und speziell sein im ländlichen Raum verfügbares Kreditangebot dienen also im Rahmen dieser Arbeit als Abgrenzungs- und Vergleichsmaßstab. In Kapitel 1.3.2.1 hat sich bereits gezeigt, dass aufgrund zahlreicher Bemühungen der indischen Regierung die ländlichen Gebiete zwar vergleichsweise gut an den formellen Finanzsektor angebunden sind, doch haben auch in Indien die ländlichen Armen einen relativ schlechten Zugang zu formellen Finanzdienstleistungen. Die u.a. als Ursache dafür angeführten zahlreichen Probleme ländlicher Kleinkreditvergabe geben damit den Maßstab vor, an dem sich der ländliche Geldverleiher messen lassen muss. Zu diesen Problemen gehören im Wesentlichen: die sog. Kosten-Erlös-Schere der Kleinkreditvergabe (vgl. Kapitel 3.2.2.2.1) sowie soziokulturell bedingte Probleme (vgl. Kapitel 2)<sup>89</sup>. Kapitel 3 wird an gegebener Stelle auf diese Probleme des formellen Finanzsektors bei der ländlichen Klein(st)kreditvergabe verweisen. Gerade das für die ländliche ärmere Bevölkerung typische Finanzverhalten, die vielen kleinen Beträge, die mit hohen Transaktionskosten verbunden sind, sowie die typische Probleme der räumlichen Distanzen bilden die Hürden für die formellen Banken nicht nur bei der Kreditvergabe im ländlichen Raum (vertiefend Kapitel 2.2). Aber auch auf der Nachfragerseite werden Banken nicht unbedingt als eine mögliche Option wahrgenommen.

*„The levels of mutual inconvenience and discomfort made the poor look at banking as an almost inaccessible service, and the banks felt that banking with the very poor was not a „bankable“ proposition.“* (Puhazhendi/ Badaytal 2002: 1f.)

Zudem ist in der Vergangenheit deutlich geworden, dass sich informeller und formeller Finanzsektor gegenseitig beeinflussen und aus entwicklungspolitischen Gründen auch ein *Linking* beider Finanzsektoren sinnvoll erscheinen kann (vgl. Germidis et al. 1991, Kropp et al. 1989, Seibel 1985, Varghese 2004a, b, c). Andererseits sehen viele Autoren die informelle Finanztechnologie als Vorbild für das Design erfolgreicher Mikrofinanzinstrumente (vgl. z.B. Ardener/ Burman 1995, Bouman 1995, Burkett 1988, Caskey 1994, Christen 1989, Von Pischke 1992, Staschen 1998, Zeller 2001) und erklären das mit den Schwächen des formellen Finanzsektors bei der Versorgung der ländlichen ärmeren Bevölkerung.

## **1.6 Ziel und Gang der vorliegenden Arbeit**

Die vorliegende Arbeit hat sich zum Ziel gesetzt, aufzuzeigen wie und warum der Geldverleiher im ländlichen Indien auch heute noch eine relevante Klientel bedient bzw. bedienen kann, die vom grundsätzlich im ländlichen Raum verfügbaren formellen Finanzsektor trotz entsprechender Förderprogramme nicht versorgt wird. Auf Basis der neoinstitutionalistischen Finanzierungstheorie und wirtschaftsanthropologischer Ansätze wird die Arbeitsweise typischer ländlicher Geldverleiher Indiens im Sinne der hauptberuflichen Geldverleiher und Händler-cum-Geldverleiher analysiert, um seine finanztechnologischen Besonderheiten herauszuarbeiten. Dabei werden auch die Grenzen seiner Tätigkeit deutlich.

Im ersten Kapitel wurden nach einführenden Bemerkungen bereits einige Grundzusammenhänge zum informellen Finanzsektor (Kapitel 1.2) verdeutlicht, die Besonderheiten des länd-

---

<sup>89</sup> Weiterführende Literatur hierzu z.B. Basu (2006), aber auch schon Hartig (1989), von Stockhausen (1984), The World Bank (1989).

lichen indischen Geldverleihs auch aus historischer Sicht und die daraus gewachsene Bedeutung des Geldverleihers für die ländlichen Regionen Indiens erläutert (Kapitel 1.3) sowie ein Überblick über die theoretischen Grundlagen der Arbeit (Kapitel 1.4) gegeben. Anschließend wurde auf die Relevanz des formellen Finanzsektors als Vergleichsmaßstab verwiesen (1.5).

Das zweite Kapitel zeigt ausführlich die aus wirtschaftsanthropologischer Sicht unterschiedlichen soziokulturellen Faktoren, die wesentlichen Einfluss auf die finanziellen Aktivitäten der Bevölkerung nehmen. Neben den faktischen Beschränkungen auf kleinste ökonomische Beiträge (Kapitel 2.2) und den besonderen Risiken ländlicher Existenz (Kapitel 2.3) ist die familiäre Präsenz für sämtliche Handlungen (Kapitel 2.4) von großer Bedeutung. Sämtliche ökonomischen und nicht primär ökonomischen Aktivitäten in funktionierenden ländlichen Gemeinschaften werden von zahlreichen in Kapitel 2.5 erläuterten informellen Normen und Verhaltensweisen bestimmt, die im Extremfall in ihrer Verhaltensbeeinflussung gesetzliche Bestimmungen übertreffen können bzw. diesen gleich kommen. Abschließend wird die in der Literatur bei der Erörterung ländlicher ökonomischer Phänomene häufig anzutreffende Neigung zur moralischen Wertung problematisiert (Kapitel 2.6).

Das dritte Kapitel beschreibt die allgemeine Ausgangssituation für ländliche Kreditgeber in Indien aus neoinstitutionalistischer Sicht, die grundsätzlich sowohl für den formellen als auch für den informellen Finanzsektor gleich ist. Angesichts der Tatsache, dass die Kunden der Geldverleiher in Indien i.d.R. zumindest zu einem Teil auch potentielle Zielgruppe formeller ländlicher Kreditgeber sind, gelten zahlreiche der Ausführungen sowohl für formelle als auch informelle ländliche Kreditgeber. Allerdings ist die Bewältigung der Risikopositionen in vielen Bereichen bei den mal konkurrierenden, mal sich ergänzenden formellen bzw. informellen Kreditgebern unterschiedlich. Um die Grundprobleme ländlicher Finanzierung aus neoinstitutionalistischer Sicht besser verdeutlichen zu können, werden erst im vierten Kapitel beide theoretischen Ansätze zusammengeführt und die Arbeitsweise der Geldverleiher detailliert dargestellt. Die in Kapitel 3 gemachten Ausführungen über die ländliche Kreditvergabe orientieren sich am Kreditvergabeprozess, um die spezifischen Schwierigkeiten einzelner Phasen der Kreditvergabe besser herausstellen zu können. So lassen sich im Rahmen der neoinstitutionalistischen Finanzierungstheorie besondere Probleme vor (Kapitel 3.2.1), während (Kapitel 3.2.2) und nach Vertragsabschluss (Kapitel 3.2.3.) sowie in der Kreditausfallsituation identifizieren (Kapitel 3.2.3.5), die sich aus Informationsasymmetrien und Besonderheiten von *Agency*-Beziehungen ergeben. Gleichzeitig werden verschiedene theoretische Lösungsmöglichkeiten diskutiert, wie z.B. Aspekte der Kreditrationierung (Kapitel 3.2.1.3) und die Sicherheitenproblematik (Kapitel 3.2.2.1.3). Gerade angesichts unausgereifter rechtlicher Rahmenbedingungen und unvollständiger Infrastruktur im ländlichen Raum werden auch die besonderen Probleme der Vertragsdurchsetzung (Kapitel 3.2.4) behandelt. Dabei werden in Kapitel 3.2.2 eingehend neben den Vertragsbestandteilen (Kapitel 3.2.2.1.1) vor allem auch die Kosten der Kreditvergabe (Kapitel 3.2.2.2) thematisiert, die sowohl auf Kreditgeber als auch auf Kreditnehmerseite entstehen und nicht selten als wesentlicher Aspekt zur Beurteilung der Vorteilhaftigkeit von Kreditbeziehungen herangezogen werden.

Das vierte Kapitel nun befasst sich mit dem Lösungsansatz des ländlichen indischen Geldverleihers im Sinne des hauptberuflichen Geldverleihers und des Händler-*cum*-Geldverleihers für die Grundprobleme ländlicher Kreditvergabe. Spezifische Besonderheiten der ländlichen Geldverleihertätigkeit wie z.B. die Freiheit in der Vertragsgestaltung und geringe Verwaltungskosten (Kapitel 4.1) sowie räumliche und soziokulturelle Nähe zum Kunden (Kapitel 4.2) werden ebenso hinsichtlich ihrer Wirkung auf den Kreditvergabeprozess analysiert wie die Vertragskonditionierung, das sind Zinssätze (Kapitel 4.3.1), Kreditvolumen und Auszahlungszeitpunkt (Kapitel 4.3.2), Laufzeitbegrenzung und Bewährungserfordernis (Kapitel

4.3.3), Tilgungsmodalitäten (Kapitel 4.3.4) sowie Steuerungsmöglichkeiten der Rückzahlung (Kapitel 4.3.5), und entgegenkommende Prolongationsvereinbarungen (Kapitel 4.4.1) sowie ggf. eigenwillige Methoden der Schuldeneintreibung (Kapitel 4.4.2). Die vielfach kritisierte Höhe der Geldverleiherzinsen wird eingehend diskutiert (Kapitel 4.3.1.1 – 4.3.1.2.3). Dabei wird sowohl auf das in den vorangegangenen Kapiteln erläuterte neoinstitutionalistische als auch auf das wirtschaftsanthropologische Gedankengut rekuriert. In Kapitel 4.5 werden mögliche Negativanreize, die ländliche Geldverleiher zu übervorteilendem Verhalten bringen können, identifiziert und diskutiert. Auf Basis der Ergebnisse der vorangegangenen Analyse wird die Tauglichkeit der Interpretation der Geldverleiherbeziehung als Mikro-Versicherungsinstitution in Kapitel 4.6 diskutiert. Abschließend werden in Kapitel 4.7 die Ergebnisse der Analyse zusammengefasst.

In Kapitel 5 folgen eine kurze Zusammenfassung (Kapitel 5.1) und eine Einschätzung zu den künftigen Entwicklungen (Kapitel 5.2). Die umfassende Literaturliste bildet den Abschluss der Arbeit.

## ZWEITES KAPITEL

### 2. Wesentliche Charakteristika ländlicher ökonomischer Transaktionen in Indien

#### 2.1 Von der soziokulturellen Eingebundenheit der ländlichen Bevölkerung

*"Customs and institutions play an important role in shaping not only society but also economic relations within it."* (Basu/ Jones/ Schlicht 1987: 2)

Wirtschaftliche Aktivitäten sind von kulturell bedingten Wertvorstellungen geprägt. Kultur im anthropologischen Sinne umfasst dabei ein System aus Werten, Erinnerungen und Traditionen, mit denen sich eine Gruppe von Menschen (Gemeinschaft, Organisation) von den anderen unterscheidet (vgl. Eagleton 2000, Huntington 1998). Neuere Ansätze (Schiffauer 1997, Giddens 1997, Sökefeld 2000) verstehen Kultur als Produkt menschlicher Praxis. Kultur ist demnach durch soziale Interaktion konstituiert. Unterschiedliche Prägungen beeinflussen so das Verhalten der Menschen, wie z.B. die gelebte Kommunikation, aber auch praktizierte Handelsbeziehungen. Dabei schafft ein Handlungsrahmen, der durch Wertfelder strukturiert und durch bereits etablierte Institutionen durchsetzbar wird, die Basis für Vertrauen, das wiederum eine essentielle Voraussetzung für die Funktionsfähigkeit von Märkten ist (vertiefend Kapitel 2.5.2, vgl. Stiglitz 1989: 25f., Weiss 2001: 370).

Schon in einer umfassenden Studie der amerikanischen Entwicklungsbehörde A.I.D. aus den 1970er Jahren wird die Bedeutung soziokultureller Faktoren betont (Donald 1976: 54f.). Bereits damals war der Zusammenhang zwischen u.a. lokalen sozialen und religiösen Werten, kulturellem Zeitempfinden, kulturspezifischem Kreditbegriff, sozialer Organisation kleinbäuerlicher Gesellschaften, der Herausbildung eines interaktiven Beziehungsgeflechtes und der Ausgestaltung wirtschaftlicher Transaktionen bekannt. Kulturelle Besonderheiten verändern im Zeitablauf ihren Charakter. Dabei wird Kultur im Alltag immer wieder neu und immer wieder anders hergestellt, so dass die Menschen nicht unverändert einer „immer schon vorgegebenen Kultur“ folgen. Ebenso können Einflüsse von außen kulturelle Prägungen beeinflussen und verändern. In den meisten Entwicklungsländern findet sich eine ethnische, kulturelle, religiöse, sprachliche und wirtschaftliche Heterogenität (Trenk 1991: 149). Die lokalen Unterschiede und insbesondere die kulturelle Heterogenität ländlicher Gemeinschaften erschweren grundsätzlich das Verständnis und die Analyse des lokalen wirtschaftlichen Handelns. Zudem nehmen die in ländlichen Gebieten gültigen Strukturen, traditionellen Normen, Abhängigkeits- und Autoritätsverhältnisse sowie die tradierte Rollenverteilung der Geschlechter einen prägenden Einfluss auf das Finanzverhalten der Individuen. Informelle Finanzbeziehungen spiegeln dann auch die ökonomischen, sozialen und kulturellen Besonderheiten eines Landes wider (vgl. schon Schmidt 1987: 58). Jeder Analyse und Beurteilung von Finanzbeziehungen muss daher auch eine Betrachtung der lokalen soziokulturellen Besonderheiten vorangehen. Gleichzeitig muss man sich dabei der eingeschränkten Gültigkeit von Verallgemeinerungen erzielter Ergebnisse bewusst sein. Nachfolgend sollen einige typische, für das ländliche Indien relevante soziokulturelle Faktoren näher betrachtet werden.

#### **Einfluss der Religion**

Grundsätzlich nehmen in Indien die zahlreichen praktizierten Religionen starken Einfluss auf das tägliche Leben insbesondere in ländlichen Gebieten. Vorherrschend sind vor allem der durch das Kastensystem geprägte Hinduismus (80,5 % der Bevölkerung, Schaubild 2.1) und der vor allem im nördlichen Indien vorzufindende Islam (13,4% der Bevölkerung, Schaubild

2.1). Daneben sind noch weitere Religionen wie z.B. der Sikhismus<sup>90</sup> (in Nordwestindien), das Christentum<sup>91</sup> sowie der Buddhismus<sup>92</sup> regional bedeutsam.

### Schaubild 2.1: Verteilung der Religionen in Indien

Quelle: Census of India 2001, [http://www.censusindia.gov.in/Census\\_Data\\_2001/India\\_at\\_glance/religion.aspx](http://www.censusindia.gov.in/Census_Data_2001/India_at_glance/religion.aspx) (Zugriff am 04.01.2008)

Religious Composition	Population *	(%)
Hindus	827,578,868	80.5
Muslims	138,188,240	13.4
Christians	24,080,016	2.3
Sikhs	19,215,730	1.9
Buddhists	7,955,207	0.8
Jains	4,225,053	0.4
Other Religions & Persuasions	6,639,626	0.6
Religion not stated	727,588	0.1
Total *	1,028,610,328	100.0

\* Note: \* Excludes figures of Paomata, Mao Maram and Purul sub-districts of Senapati district of Manipur state

Der Hinduismus ist u.a. gekennzeichnet von dem Glauben an die Wiedergeburt, der Karman-Lehre<sup>93</sup> und dem Kastenwesen (vgl. z.B. von Stietencron 1995). Das traditionelle hinduistische Kastensystem schreibt jedem Einzelnen den Umgang mit Gleich- und Anderskastigen genau vor. Dabei kann der Umgang mit Menschen niederer Kaste erheblich eingeschränkt sein und auch den ökonomischen Austausch auf Ausnahmefälle beschränken. Im statistischen Mittel sind in einem indischen Dorf 15-20 Kasten vertreten (ohne Subkasten; Bronger 1995: 39). Ursprünglich konnten einzelne Kasten vereinfachend mit Berufsgruppen gleichgesetzt werden, was in ländlichen Gegenden auch heute noch erkennbar ist<sup>94</sup>. Informelle Normen (vgl. Kapitel 2.5) und die Historie traditioneller Handlungen können dauerhaft Einfluss auf den Ruf einzelner Kasten nehmen. Der über Jahrzehnte aufgebaute Ruf beeinflusst im ländlichen Raum das Handlungsspektrum einzelner Kastenangehöriger. Rudner (1994) erläutert, dass sich neben den religiös bedingten Kasten soziale Ranggemeinschaften über Investitionen und Transaktionen in symbolisches bzw. soziales Vermögen (vgl. Kapitel 2.5) etabliert haben. Darüber hinaus seien aus Kasten ethnische Gruppen geworden, die von den Massenmedien

<sup>90</sup> Erläuterungen zum Sikhismus gibt z.B. Stukenberg (1995).

<sup>91</sup> Die Besonderheiten indischer Christen erläutert z.B. Gensichen (1995).

<sup>92</sup> Von Stietencron (1995) weist darauf hin, dass die weite Auffassung der indischen Verfassung den indischen Buddhismus unter den Hinduismus fasst. Viele „Outcast“-Hindus sind zum Buddhismus übergetreten.

<sup>93</sup> Vereinfachend dargestellt prägen die Taten die eigene Seele, was negative bzw. positive Auswirkungen auf das persönliche Schicksal noch in diesem oder in einem späteren Leben hat.

<sup>94</sup> Die *Chettiars* (vgl. Rudner 1994) sind z.B. eine alte Händler-Kaste (vgl. Kapitel 1.2.3), bekannt sind auch die *Dhobis* als Wäscher-Kaste. Zurzeit von Rudners Studie (1994: 13ff.) Anfang der 1980er Jahre bestimmte die Kastentradition der *Nattukottai Chettiars* noch wesentlich deren berufliche Ausrichtung und deren Ruf. Bronger (1995: 42ff.) erläutert ausführlich, wie die Kastengliederung der Dorfbevölkerung sich auch heute noch in der Siedlungsgestaltung des Dorfes widerspiegelt und wie sie die wirtschaftlichen Aktivitäten maßgeblich beeinflusst.

und von Regionalpolitikern mit Bezug auf ihre Gruppenzugehörigkeit beeinflusst werden (z.B. „*scheduled castes and tribes*“).

Grundsätzlich erlaubt der Hinduismus die Zinsnahme und die Ansammlung von Vermögen, was allerdings auf eine bestimmte der vier hinduistischen Lebensphasen beschränkt wird (vgl. auch Desai 1967, Wildenauer 1992). Der Islam<sup>95</sup> dagegen, der vor allem im nördlichen Indien teilweise lokal zu einer wesentlichen Minderheit gehört und zudem zunehmend erstarkt, verbietet grundsätzlich die Zinsnahme (arab. *Riba*, wörtlich Zuwachs), weshalb sich weltweit ein *Islamic Banking* entwickelt hat, das versucht, auch ohne Verzinsung im engeren Sinne Bankgeschäfte anzubieten<sup>96</sup>. In seinem anderen Ansatz greift das *Islamic Banking* zumindest dem Anspruch nach Aspekte auf, die in der Finanziellen Zusammenarbeit schon lange diskutiert werden: Der Schwerpunkt bei der Kreditvergabe sollte statt auf konventionellen Sicherheiten mehr auf der Qualität und Durchführbarkeit der geplanten Investitionen liegen; das Prinzip der Profitteilung hilft, Risiken (und Chancen) teilweise vom Kreditnehmer abzuwälzen (vgl. Scheiterbauer 1998: 23f.). Schrader (1998a: 2) wertet deshalb das *Islamic Banking* als einen Versuch, die Wirtschaft (wieder) stärker kulturell einzubetten.

Die Hauptaktivität des Islamischen Bankwesens bleibt zunächst die kurzfristige Handelsfinanzierung. Langfristige Finanzierungen erfolgen in traditionellen Familien meist über familiäre Netzwerke, wobei die Verzinsung eben indirekt (Leistungen, Waren usw.) erfolgt (Wilson 1995, Müller 1993). Grundsätzlich ermutigt der Islam das Sparen für den Unterhalt der Familie (vgl. z.B. Desai 1967: 14). Islamische Banken zeigen sich dann auch bei der Depositionsmobilisierung selbst ärmerer Bevölkerungsgruppen besonders erfolgreich.

In ländlichen Gebieten sind die Gesellschaften noch eher traditionell bestimmt, so dass die religiösen Normen großen Einfluss auf die ökonomischen Aktivitäten nehmen können. Andererseits zeigen sich zunehmend moderne Einflüsse auf die Verhaltenskodices. Doch gerade im Bereich von Glaubenssystemen und Machtstrukturen kann die Anpassung von sozialen Normen, Werten und Institutionen an veränderte (ökonomische) Umweltbedingungen sehr lange Zeit benötigen, so dass in ländlichen Gebieten teilweise moderne und tradierte Verhaltensregeln, die ggf. sogar widersprüchlich sein können, nebeneinander Gültigkeit haben (vgl. Kapitel 2.5.2). Solche sozialen Normen, Werte und Institutionen können sich verselbständigen und es extrem schwierig machen, sie in Frage zu stellen (vgl. Geertz 1978, Abraham/ Platteau 2001: 15ff.)<sup>97</sup>. Dennoch hat eine empirische Langzeitstudie für Indien ergeben, dass auch Ende der 1990er Jahre noch kaum Veränderungen der ökonomischen Struktur vieler indischen Dörfer stattgefunden haben (Jayaraman/ Lanjouw 1999: 4, Sharma 2000: 2).

### **Regionale Disparitäten/ ethnische Besonderheiten**

Selbst innerhalb ein und desselben Landes gibt es deutliche regionale Unterschiede bezüglich der kulturellen und religiösen Besonderheiten, der landwirtschaftlichen Bedingungen, der Märkte und dem jeweiligen ökonomischen Entwicklungsstand eines Dorfes. Insbesondere Indien zeichnet sich durch seine große ethnische Vielfalt aus und wurde oft als *Melting Pot*

---

<sup>95</sup> Nur ein geringer Anteil der indischen Moslems gehört der Mittelklasse an. Die meisten Moslems zählen zum unteren Drittel der gesellschaftlichen Hierarchie (von Schwerin 1995: 167). Zur Verbreitung und Ausprägung des indischen Islam vgl. z.B. von Schwerin (1995).

<sup>96</sup> Weiterführende Literatur zum *Islamic Banking* und seinen Stärken und Schwächen z.B.: Ghorbani Etemad/ Rudolf (2005), Amereller (1995), Barraclough (1995), Cornelisse/ Steffelaar (1995), Khan (2003), Müller (1993), Rohe (2005), Saeed (1996), Schrader (1998), Wienen (1997) oder Wilson (1995).

<sup>97</sup> Vgl. die Entwicklung der Mitgiftforderungen (Stichwort „Sanskritisierung“, vgl. z.B. Merz 1998, Hayami 1997: 25f).

der Kulturen bezeichnet (vgl. z.B. Böck/ Rao 1995). Der Subkontinent beherbergt hunderte verschiedener Ethnien, darunter zahlreiche *Tribals*<sup>98</sup> (ibd.).

Historische Migrationsbewegungen sowie ökonomische und ökologische Gründe haben dazu geführt, dass sich Indien in zahlreiche unterschiedlich soziokulturell geprägte Bevölkerungsteile aufspalten lässt. Verallgemeinernd lässt sich z.B. ein „Süd-Nord-Gefälle“ identifizieren. Grundsätzlich weist der Süden eine bessere ökonomische und ökologische Ausgangssituation auf, der Südwesten gewährt den Frauen tendenziell mehr Freiheiten. Verallgemeinernd zeigt sich außerdem, dass die Größen der ländlichen Gemeinden gen Süden zunehmen (Bronger 1995: 39, auch Basu 2006). Der Norden dagegen ist vor allem von einer hohen Bevölkerungsdichte und zahlreichen Migrationsbewegungen geprägt. Hier findet sich auch die Stammesbevölkerung, die sich vor allem im „Stammesgürtel“<sup>99</sup> konzentriert (Böck/ Rao 1995: 122). In Indiens weniger entwickelten Ost-, Zentral- und Nord-Ost-Gebieten finden sich 54% der Bevölkerung<sup>100</sup> (Basu 2006: 13). Im ländlichen Raum leben die unterschiedlichen Bevölkerungsgruppen oft nebeneinander, wobei sie durchaus unterschiedliche Traditionen, Werte und Verhaltensmuster parallel aufrecht erhalten. Umso wichtiger ist es bei einer Analyse ökonomischer bzw. finanzieller Aktivitäten, sich vertiefende Kenntnisse über die soziokulturellen Besonderheiten der betrachteten Bevölkerungsgruppen zu verschaffen.

Die indische Verfassung erkennt 18 Sprachen als offizielle Schriftsprachen an (Berger 1995: 104), wobei der Kolonialsprache Englisch eine besondere Bedeutung als Bindeglied zukommt. Während sich in den Städten Englisch als Verkehrs- und Handelssprache bzw. in ganz Indien als Bildungssprache durchgesetzt hat, ist in den ländlichen Gebieten insbesondere auch für die ökonomischen Aktivitäten die Lokalsprache vorherrschend. Der *Census of India* von 2001 zählt rund 200 eigenständige Sprachen und Dialekte, was nur als Beispiel für die Vielfalt regionaler und gruppenbezogener Sprachen dienen soll, die letztlich eine überregionale Kommunikation und damit auch die Verbreitung moderner Einflüsse behindern kann.

### **Externe Einflüsse auf das soziokulturelle Gefüge**

Nicht nur tradierte soziokulturelle Besonderheiten beeinflussen das ökonomische Verhalten der ländlichen Bevölkerung, sondern aufgrund des Vordringens von Modernisierung i.w.S. in die ländlichen Gegenden auch positive und negative Folgen fremder, z.B. westlicher Einflüsse. Dies zeigt sich auch im wirtschaftlichen Verhalten und im Umgang mit Geld. So erläutert Trenk (2001: 488) z.B. die „*kulturgebundene Wahrnehmung des Geldes*“. Nicht nur in Bezug auf afrikanische Gesellschaften stellt er fest, dass die Monetarisierung ländlicher Gesellschaften in Entwicklungsländern vor allem in Bereichen, die westliche Moral für Geld eher tabuisiert, vorangekommen ist.

*"Indem alles einen Preis hat, nimmt alles Warencharakter an, es hat den Anschein, als ob die gesamte soziale Sphäre gleichsam kommodifiziert wird."* (Trenk 2001: 489).

Um zu zeigen, dass Geld in vielen Kulturen viel unbefangener gebraucht wird als in westlichen Gesellschaften, nennt er einige Beispiele aus dem sozialen, religiösen und erotischen Bereich (Trenk 2001: 488ff.)<sup>101</sup>. Trenk vermutet, dass im westlichen Denken dem Eindringen

<sup>98</sup> Der Begriff *Tribals* bezeichnet die Stammesbevölkerung Indiens. Häufig wird auch die Bezeichnung *Adivasi* verwendet.

<sup>99</sup> Unter dem „Stammesgürtel“ wird im Allgemeinen das zentralindische Wald- und Bergland zwischen Gujarat und West-Bengalen verstanden.

<sup>100</sup> bei nur 40,5 % der Bankfilialen (vgl. Kapitel 1.3.2.1)!

<sup>101</sup> Die Tatsache, dass Bargeld als Gabe z.B. auf Hochzeiten und ähnlichen Feiern unter öffentlicher Bekanntgabe der Betragshöhe gegeben wird, findet im westlichen Denken noch am ehesten Verständnis. Doch die Verknüpfung von z.B. Religion und Geschäft sowie die Entlohnung sexueller Dienste (auch in der Ehe) mit Geldge-

von Geld in gewisse soziale Beziehungen deshalb mit Unbehagen begegnet wird, weil dort das Geld für wirtschaftliche Verhältnisse steht, die man normalerweise *"als unpersönlich, sporadisch, außermoralisch und kalkulierend"* (Trenk 2001: 493f.) empfindet. In Beziehungen, die im Gegensatz dazu eher als persönlich, dauerhaft, moralisch und altruistisch empfunden werden, scheint Geld in westlichen Gesellschaften daher als unangebracht. In den Gesellschaften aber, in denen soziale Beziehungen "eingebettet" sind (vgl. Kapitel 2.5.1) und die wirtschaftliche Sphäre nicht als eigenständig wahrgenommen wird, wird seiner Ansicht nach die Zirkulation des Geldes nicht nur auf einen, nämlich den ökonomischen Bereich des täglichen Lebens beschränkt<sup>102</sup>. Im negativen Fall führt die Modernisierung zu einer erheblichen Schwächung der sozialen Strukturen in der dörflichen Gemeinschaft (vgl. Eisenstadt 1961). Die Langzeitbetrachtung von Jayaraman/ Lanjouw (1999: 24) hat gezeigt, dass in indischen Dörfern, die wirtschaftlich gesehen heterogener sind, traditionelle berufliche Strukturen (wie z.B. kastenbasierender Handel) diffuser geworden sind, in dem Maße wie die Bevölkerung an die „Außenwelt“ angebunden wurde und ihre Aktivitäten diversifizieren konnte.

Ein Fehlen von traditioneller Solidarität (z.B. in Stammesgesellschaften, vgl. Kapitel 2.5.2) oder auch einer Art „modernen Bürgersinns“ (in der modernen Industriegesellschaft) wird durch eine Vielzahl unterschiedlichster Abhängigkeits- und Schutzbeziehungen kompensiert (vgl. Streck 1987: 110ff., Kapitel 2.5.6). Entsprechend weisen auch viele ländliche Studien in Indien z.B. aufgrund der Marktintegration auf eine Änderung und Aufweichung von traditionellen Kastenbeziehungen hin (z.B. Jayaraman/ Lanjouw 1999: 25). Insbesondere die lokale Wahrnehmung von und die Haltung zu kastenbasiertem sozialem Ranking sowie die Korrelation von rituellem und ökonomischem Status hat sich mit zunehmender Veränderung der sozialen und wirtschaftlichen Umwelt gewandelt, strenge kastenbezogene Trennungen wurden aufgeweicht (ibid.: 21). Eine die soziale dörfliche Hierarchie beeinflussende Kastenmobilität wird vor allem in den mittleren und oberen Kasten festgestellt. In ihrer Langzeit-Studie stellen Jayaraman/ Lanjouw (1999: 25) z.B. fest, dass die wirtschaftliche Position der traditionell dominanten, nicht anbauenden Kaste häufig nach und nach von anderen Familien übernommen wird, die traditionell eigentlich Bauern waren und inzwischen von den modernen landwirtschaftlichen Möglichkeiten stark profitiert haben. Das Aufweichen traditioneller Regelsysteme wie des Kastensystems bleibt dennoch ein äußerst langwieriger und schwieriger Prozess (z.B. Hayami 1997: 15)<sup>103</sup>. Die Gültigkeit dieser Aussagen auch für die aktuelle Situation wurde kürzlich in der TV-Sendung „Indien 2025. Der erwachende Riese“ (arte, 22.4.2008, 22.50 Uhr) bestätigt. Ein Aufbrechen des Kastensystems bedeute heute vor allem, dass insbesondere in den Städten die strenge Hierarchie innerhalb des Kastensystems aufgegeben werde.

Neben diesen beispielhaft aufgeführten soziokulturellen Faktoren, die Einfluss auf das ökonomisch relevante Verhalten der ländlichen Bevölkerung nehmen, sind noch weitere Faktoren wie z.B. spezifische Umweltbedingungen, die Geschlechterverhältnisse oder tradierte Transaktionsmechanismen von Bedeutung, die in den nachfolgenden Kapiteln 2.2. bis 2.5 vertieft werden sollen. Weil kulturelle Prägungen immer nur einer der Faktoren sind, die menschliche Handlungen beeinflussen, kann in einer außergewöhnlichen Situation bei einer singulären Handlung auch anders als üblich verfahren werden. Auch diese möglichen Ausnahmefälle gilt

---

schenken, die dennoch ganz offensichtlich nichts mit Prostitution zu tun haben, trifft im Westen oft auf Unverständnis und Ablehnung (Trenk 2001: 488ff.).

<sup>102</sup> Trenk zitiert in seinem Artikel einen Studenten nach der Rückkehr aus seinem Feldaufenthalt, der sich über das dörfliche Leben in Westafrika empört: *"Die sind ja noch kapitalistischer als wir! Vom Heiraten reden sie, als ob es um eine Investition ginge...Es gibt überhaupt keine unentgeltliche Liebe...Keinen stört die Korruption; Beamte zu bestechen gehört für sie zum normalen Umgang mit der Bürokratie. Und die sogenannte traditionelle Religion schließlich ist ein bloßes Geschäft, denn ohne Geld läuft da gar nichts."* (Trenk 2001: 488)

<sup>103</sup> Eine negative Folge der Mobilität tradierter Verhaltensregeln ist auch die sog. „Sanskritisierung“ (Hayami 1997: 25f., vgl. Fußnote 98).

es bei Analysen ländlicher ökonomischer Beziehungen zu erkennen und zu berücksichtigen<sup>104</sup>.

## 2.2 Die Herausforderungen der *Penny Economy*

Die wirtschaftlichen Transaktionen sind in den ländlichen Gebieten der Entwicklungsländer durch extrem niedrige Volumina bei hoher Häufigkeit gekennzeichnet, die den u.a. saisonal bedingten Liquiditätsschwankungen der Bevölkerung und der aus unterschiedlichen Gründen fehlenden frei verfügbaren monetären Ersparnis (vgl. Kapitel 2.4.3.2, auch Fiebig 1996, GTZ 1997b) entgegenkommen. Der Kauf einer einzelnen Zigarette, einer einzelnen Tablette bzw. einer kleinen Portion Reis für eine Mahlzeit sind ebenso üblich wie die Kreditaufnahme für einen einzigen Markttag. Dies hat dazu geführt, dass man die ländliche Ökonomie auch als *Penny Economy* bezeichnet hat (z.B. Bouman/ Houtman 1988, Bouman 1989: 99). Ökonomische Transaktionen in der ländlichen *Penny Economy* kennen keine festen Öffnungszeiten, die wirtschaftlichen Aktivitäten sind häufig in den Tagesablauf eingebunden und werden je nach Anfall getätigt. Dabei sind private und unterschiedliche ökonomische Aktivitäten miteinander verbunden und nicht ohne weiteres isoliert zu betrachten (vgl. Kapitel 2.5.1).

Die räumlichen Gegebenheiten sind Ursache für eine relative, lokale Isolation der dörflichen Gemeinschaften. Kleinbauern, Händler, Geldverleiher usw. arbeiten in einem geographisch eng begrenzten Gebiet bzw. in einem eingeschränkten Marktsegment (Ghate 1988: 65, vertiefend Kapitel 4.1). Folglich herrschen im ländlichen Raum zahlreiche kleine, regional abgegrenzte Märkte vor, die meist untereinander nicht nennenswert verbunden sind<sup>105</sup>. Der Begriff der *Penny Economy* spielt gerade auch auf diese Atomisierung der Märkte an. Auf den kleinen, begrenzten Märkten fehlt i.d.R. ein ausreichender Wettbewerb, einzelne Anbieter können ein lokales Monopol inne haben (vgl. auch Kapitel 4.1.1).

Unbestritten sind ländliche Märkte weit entfernt von dem theoretischen Ideal des vollkommenen Marktes<sup>106</sup> in der neoklassischen Wirtschaftstheorie. Ländliche Finanzmärkte sind damit grundsätzlich unvollkommene Finanzmärkte, was sich in folgenden wesentlichen Charakteristika manifestiert: Der Informationsfluss und die Überwachungsmöglichkeiten von Verträgen sind eingeschränkt. Es herrscht keine vollkommene Konkurrenz. Zudem fallen zahlreiche zusätzliche (Transaktions-)Kosten an (vertiefend Kapitel 3.2.2.2). Die Entwicklungsländer verfügen zwar oft über geeignete allgemeine und schuldrechtliche Regelungen, in der Regel haben die ländlichen Akteure aber keine Zugriffsmöglichkeit auf ein ausreichendes formales Rechtssystem, so dass für wirtschaftliche Transaktionen grundsätzlich ein Durchsetzungsproblem besteht (vgl. vertiefend Kapitel 3.2.4). Als problematisch erweist sich regelmäßig das Feststellen des Eigentümers der zu stellenden Sicherheit. Grundbücher werden nicht immer verlässlich und zugänglich geführt. Häufig ist das Eigentum nicht eindeutig einer Person zuzuordnen, das Eigentumsrecht nicht schriftlich dokumentiert oder Grundstücke stehen in Gemeineigentum<sup>107</sup>. Eigentumsübertragung ist nicht ohne weiteres für Privatpersonen möglich. Ebenso können nicht immer weitere Ansprüche auf eine Sicherheit (z.B. anderer Kreditgeber) festgestellt werden. Entsprechende Register sind, sofern überhaupt geführt, oft schwer erreichbar (weit entfernt, nicht immer öffentlich), nur mit hohen Kosten einsehbar und oft nicht Kreditgeber gerecht aufgearbeitet (handschriftliche Führung in chronologischer Reihenfolge).

---

<sup>104</sup> vgl. auch die Ausführungen zur Binnen- und Außen-Moral in Kapitel 2.5.2

<sup>105</sup> Gemeint ist hier das Fehlen einer regionalen Verbundenheit der Märkte. Im Gegensatz hierzu wird im Kapitel 2.5 ausführlich die starke Verbundenheit der Teilmärkte in der „eingebetteten“ Wirtschaft diskutiert.

<sup>106</sup> Vgl. Fußnoten 69, 73

<sup>107</sup> Zu Eigentumsrechten an Ländereien vgl. z.B. Atwood (1990), Feder/ Feeney (1990) und Feder et al. (1988) für Thailand.

Auch die Durchsetzung von Ansprüchen kann mühsam bis aussichtslos sein, weil sich z.B. bereits der Nachweis eines bestehenden Anspruches als schwierig bis unmöglich erweist (Fleisig 1995a: 3).

Andererseits nehmen soziale, ethische und religiöse Normen bzw. tradierte Verhaltensmuster großen Einfluss auf die Aktivitäten der Beteiligten (vgl. Kapitel 2.5): Neben etwaige formalrechtliche Regelungen treten soziale Sanktionsmechanismen, die auch im ländlichen Raum wirtschaftliche Aktivitäten ermöglichen und durchsetzbar machen.

### **2.3 Von Risiken geprägter Alltag**

Im ländlichen Raum ist der Alltag von zahlreichen existenzbedrohenden Risiken bestimmt, die die ländliche Bevölkerung regelmäßig in soziale und wirtschaftliche Notlagen bringen können, die sie i.d.R. weder logistisch noch finanziell ohne fremde Hilfe bewältigen kann (Gsänger 1993, vgl. auch Anderson/ Khambata 1984/85: 362, Hartig 1989: 116f.). Diese (externen) Risiken können sich zum Einen auf die Familienmitglieder selbst beziehen (z.B. Krankheit, Unfall, Tod), zum Anderen das Produktionsergebnis (Ernteausschlag durch schlechte Witterungsbedingungen, Naturkatastrophen, Schädlingsbefall, Vermarktungsprobleme aufgrund von unvollkommenen Märkten bzw. fehlendem Marktzugang) bzw. die Lebensbedingungen (Beschädigung der Behausung, Verseuchung der Wasserversorgung, Bedrohung durch illegale/ terroristische Gruppierungen, o.ä.) betreffen<sup>108</sup> (vgl. z.B. Gsänger 1993, Braun 2000). Auch die typischerweise geringe Kapitalausstattung in der traditionellen Landwirtschaft bringt ein hohes Risiko mit sich. Im Krisenfall werden Liquiditätsreserven und liquiderbare Vermögensgüter der ärmeren ländlichen Bevölkerung nicht immer ausreichen, plötzlich eintretende größere Liquiditätsengpässe auszugleichen (Hartig 1989: 117ff., vgl. Kapitel 2.4.4). Speziell die Tätigkeit in der Landwirtschaft ist für die kleinbäuerlichen Familien daher mit einem hohen existentiellen Risiko verbunden. Zu diesen täglichen Risiken kommen ggf. noch bedrohliche Einflüsse aufgrund von makroökonomischer und/ oder politischer Unsicherheit hinzu (z.B. Bürgerkriege). Jeder Einkommensausfall bedroht nicht nur die Existenz des familiären Betriebes, sondern zugleich auch das Überleben der gesamten Familie (vgl. Kapitel 2.4).

Der das Überleben der Familie sichernde Einkommensstrom ist wesentlich von der relativ kalkulierbaren Saisonalität (saisonal variierende Größen wie Nahrungsmittelbedarf, Arbeitskraftanforderung oder Erntemenge), von unvorhergesehenen, nicht planbaren Ereignissen (Naturkatastrophen, Unfalltod) sowie planbaren Entwicklungen (Verheiratung, religiöse Feste, Alter) bestimmt (vgl. Lipton 1968). In Ermangelung ausreichender formeller Absicherungsmöglichkeiten (Basu 2006, Geis/ Hartig 1983, Hartig 1989, Gsänger 1993, Nitsch 1992, Nitsch/ Schwarzer 1995, vgl. auch Kapitel 2.4.3.3, 4.6) hat die ländliche Bevölkerung zahlreiche Bewältigungsstrategien und spezifische (informelle) soziale Arrangements (vgl. Kapitel 2.5) entwickelt, um in dem widrigen Umfeld ihr Überleben langfristig sichern zu können. Diese Risikobewältigungskompetenz kann von einem (informellen) Kreditgeber grundsätzlich im Rahmen der Kreditwürdigkeitsprüfung positiv bewertet werden und soll deshalb unter Kapitel 2.4.4 besonders ausgeführt werden. Angesichts der widrigen Rahmenbedingungen

---

<sup>108</sup> Geis/ Hartig (1983: 107ff.) unterscheiden bezogen auf die Betriebe von Kleinbauern in Ghana Basis- und Modernisierungsrisiken. Zu den Basisrisiken zählen sie die typischen Produktionsrisiken wie Missernten, Preisverfall bei Überproduktion o.ä., einen Mangel an termingerecht verfügbaren Betriebsmitteln wie Saatgut, Dünger oder auch Kredit, unzureichende Beratung, ungenügende Vermarktungssysteme sowie die unzureichende ländliche Infrastruktur. Zum Modernisierungsrisiko zählen Geis/ Hartig (1983) die Risiken auf Beschaffungs- und Absatzmärkten, aus der Fremdfinanzierung, aus Produktspezialisierung, aus der Beratung sowie aus potentiellen Abschöpfungen staatlicherseits, des ländlichen Geldverleihers bzw. eines Zwischenhändlers (vgl. auch Hartig 1989: 116ff.).

kommt den Finanzbeziehungen (als Kredit-, Spar- und Versicherungsfazilitäten; Kapitel 2.4.3) eine besondere Bedeutung für die Entwicklungsmöglichkeiten der ländlichen (ärmeren) Bevölkerung zu, weil sie zusätzlich positiv auf die individuelle Risikobewältigung wirken können (vgl. auch Besley 1995c: 2125) und vorhandenes Entwicklungspotential realisieren helfen. Die zahlreichen, die Subsistenz bedrohenden Risiken prägen u.a. auch das Entscheidungsverhalten der ländlichen Bevölkerung, was in Kapitel 2.5.3 ausführlich dargestellt wird.

## 2.4 Die Familie im Mittelpunkt

### 2.4.1 Wesentliche Charakteristika von Familienwirtschaften

Um beurteilen zu können, ob und in welcher Form in ländlichen Gebieten der Entwicklungsländer bedarfsgerechte und angepasste Finanzdienstleistungen angeboten werden, ist u.a. eine umfassende Analyse der Nachfrageseite, also der (potentiellen) Kreditnehmer selbst erforderlich. In Indien leben noch immer mehr als 70 % der Bevölkerung auf dem Lande (The World Bank 2007). Der überwiegende Anteil der ärmeren Bevölkerung Indiens lebt in ländlichen Gebieten (Kapitel 1.1). Von den geschätzten 260 Mio. in Armut lebenden Indern finden sich rund 193 Mio. (ungefähr 74%) auf dem Lande (Basu 2006: v). Weitere 180 Mio. der Landbevölkerung leben an der Grenze zur Armut. Die Mehrheit dieser Haushalte sind Marginal- oder Kleinbauern. Zu den Ärmsten zählen die Landlosen (Basu 2006: 27).

In den ländlichen Gebieten der Entwicklungsländer leben die Menschen i.d.R. in Familienverbänden, die ungeteilte Familiengemeinschaft (*Mitakshara, Joint Family*) bildet das Kernstück der agrarisch-traditionellen Hindugesellschaft. Die Menschen verstehen sich als Teil ihrer Familie und nicht als Individuen. Das einzelne Familienmitglied lebt und arbeitet in der Familie, der familiäre Betrieb ist oft Arbeits- und Wohnstätte zugleich. Soziale, familiäre und wirtschaftliche Belange werden grundsätzlich nicht isoliert wahrgenommen, sondern sind eng miteinander verwoben (Abraham/ Platteau 2001: 5). Jeder Einzelne ist fest in kollektive Lebensbereiche eingebunden, die u.a. zahlreiche Verhaltensweisen vorgeben und sowohl die Auswahl der potentiellen ökonomischen Transaktionen des Einzelnen bzw. seiner Familie als auch deren konkreten Inhalt und Umfang genau festlegen können. Trotz Reformbemühungen konnte die ungeteilte Familiengemeinschaft bisher nicht abgeschafft werden. Frauen sind davon in besonderem Maße betroffen (vgl. Kapitel 2.4.2), denn mit der *Joint Family* ist auch die Beschränkung der Miteigentümerstellung auf die männlichen Abkömmlinge verbunden. Sie bildet den institutionellen Hintergrund für die traditionellen Mitgift-Forderungen. Trotz gesetzlicher Ge- und Verbote (*The Dowry Prohibition Act* von 1961) und zunehmend harter Strafbestimmungen können Mitgiftmorde nicht immer verhindert werden. Béteille (1996b: 447) beobachtete Mitte der 1990er Jahre eine Verschiebung der Werte in der indischen Gesellschaft noch stärker hin zur Familie:

*„...modern Hindus, whether of a secular persuasion or not, are no longer committed to caste, as Hindus were in the past, but (...) they continue to be committed to the family.“* (Béteille 1996b: 447).

Shah (1996: 537ff.) und Uberoi (1996: 387ff.) bestätigen eine wieder zunehmende Bedeutung der Großfamilie und ihrer vereinigten Ressourcen im modernen Indien, was sich z.B. in der enormen Bedeutung der Großfamilie bei der Existenzsicherung in Krisenzeiten widerspiegelt (vgl. auch Kapitel 2.4.4).

Die ländliche Bevölkerung in den Entwicklungsländern verfügt im Allgemeinen über eine unzureichende schulische und berufliche Ausbildung. In Indien beträgt der Alphabetisie-

ungsgrad 61 % (The World Bank 2007). Im ländlichen Raum und bezüglich der Frauen ist diese Quote noch niedriger. Die Ausgangssituation der ärmeren Bevölkerung ist dabei besonders schlecht: Die Informationen, die Fähigkeiten und die Technologie-Basis sind besonders schwach und das Volumen ihrer Handlungen bleibt deshalb unabhängig von der verfolgten ökonomischen Aktivität gering (Karmakar 1999: 207).

Entsprechend sind die Kenntnisse über Management und Controlling in einem ländlichen Familienunternehmen höchstens in Ansätzen und eher auf Basis der Erfahrung vorangegangener Generationen vorhanden<sup>109</sup>. Verschriftlichungen von Zahlungsströmen des Unternehmens erfolgen i.d.R. nicht (vgl. Krahen/ Schmidt 1994: 36ff.). Die Unkenntnis des Alphabets und die geringe Bildung führen außerdem dazu, dass ländliche Familienwirtschaften Schwierigkeiten mit banküblichen Formularen und dem banküblichem *Procedere* bei der Abwicklung von Finanzkontrakten haben. Ländliche Familienwirtschaften beherrschen meist nur regionale Sprachen und sehen in dem Vorherrschen der Kolonialsprache innerhalb formeller Finanzinstitutionen eine große Zugangsbarriere (vgl. Karmakar 1999: 207, Basu 2006). Kulturelle Differenzen zwischen der ländlichen Bevölkerung und meist ortsfremden Bankangestellten verstärken die Kontaktschwierigkeiten und Kommunikationsprobleme (Karmakar 1999: 293f.).

Die Familie und das Familienunternehmen sind typischerweise eng miteinander verknüpft. Im Familienbetrieb sind entsprechend ökonomische Entscheidungen von familiären und sozialen Belangen überlagert. Deshalb soll die in den Entwicklungsländern vorherrschende Wirtschafts- und Lebensform typischer ärmerer ländlicher Bevölkerungsgruppen im nachfolgenden Zusammenhang mit der Bezeichnung Familienwirtschaft charakterisiert werden (Tschanjanow 1923, vgl. auch Braun 2000, Klein 1995, Zattler 1996)<sup>110</sup>. Dabei umfasst der Begriff Familienwirtschaft alle konsumtiven und produktiven Funktionen innerhalb der Familie (z.B. Braun 2000: 23). Konsumtive Funktionen dienen primär der Reproduktion der Familie, produktive Funktionen eher der Erzielung von Einkünften über wirtschaftliche Aktivitäten in der Familienwirtschaft selbst oder vermittelt Lohnarbeit. Grundsätzlich zeichnen sich die Familienwirtschaften durch eine geringe Arbeitsteilung und Produktivität aus. Die verwendeten Produktionsverfahren sind i.d.R. zeit- und arbeitsintensiv. Im Familienbetrieb arbeiten viele Familienmitglieder ohne Entlohnung mit. Die Unternehmenseigner sind immer auch selbst beschäftigt. Grundsätzlich wirtschaften Familienwirtschaften für den Eigenbedarf sowie zur Bedienung von meist lokalen Märkten und ärmeren Bevölkerungsschichten (Hannig et al. 1993: 8f.). Die ärmsten ländlichen Familienwirtschaften (Landlose und Marginalbauern) leben meist von unregelmäßigen Beschäftigungsverhältnissen, aber auch vom Verkauf von landwirtschaftlichen Produkten (vgl. Basu 2006: 29). Die hauptsächlichen Quellen des ländlichen familiären Einkommens sind entsprechend Arbeitseinkommen und Verkaufserlöse aus den landwirtschaftlichen Produkten (Schaubild 2.2, vgl. auch 2.4.4).

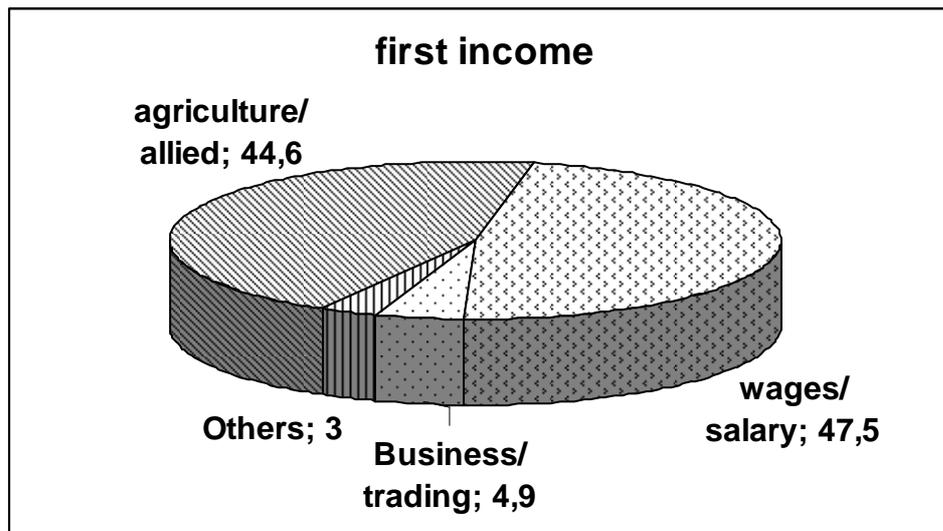
---

<sup>109</sup> vgl. hierzu ausführlicher z.B. Braun (2000: 23ff.).

<sup>110</sup> Der in der Entwicklungszusammenarbeit häufig gebrauchte Begriff der Klein(st)unternehmen scheint im Zusammenhang der vorliegenden Analyse nicht geeignet. Die Abgrenzung der Kleinstunternehmen vor allem im sog. informellen Sektor erfolgt nämlich i.d.R. nach Umsatz- und Bilanzgrößen sowie nach Beschäftigtenzahlen, welche jedoch wenig Aussagekraft und Erklärungsgehalt bezüglich dem (im weitesten Sinne ökonomisch relevanten) Verhalten der wirtschaftlich relevanten Familienmitglieder sowie kultureller und sozialer Einflüsse haben. Selbst die Formalität oder Informalität der Aktivitäten ist für die Beurteilung der eigentlichen Finanzbeziehung von eher zweitrangiger Bedeutung (vgl. auch Braun 2000: 21ff.). Braun (ibid.: 22) weist darauf hin, dass in jüngerer Vergangenheit auch in der Entwicklungszusammenarbeit eine weitere Ausdifferenzierung des Begriffs „Klein(st)unternehmen“ erfolgt ist, da er nur eine grobe Kategorisierung der Zielgruppe mit sich bringt. Es findet sich z.B. die Unterscheidung zwischen „Subsistenzbetrieben“ und „Akkumulationsbetrieben“ sowie die Unterscheidung zwischen *entrepreneur*- und *survivor*-Betrieben (Schmidt/ Zeitinger 1992: 28f.), was jeweils die Subsistenzorientierung ärmerer Bevölkerungsgruppen berücksichtigen soll.

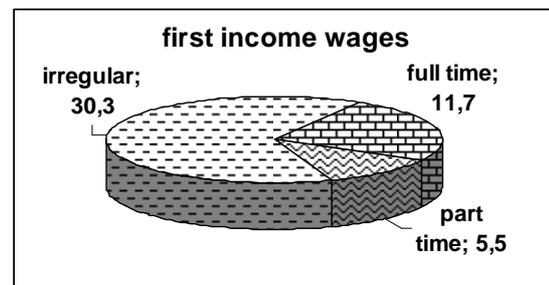
## Schaubild 2.2: Einkommensstruktur der ländlichen Armen

Quelle: Basu (2006: 29)



Households have uncertain/ irregular income streams

Sources of income	first	second
agriculture/allied	44,6%	59,6%
Wages/ salary	47,5%	33,0%
business/trading	4,9%	4,8%
Others	3,0%	2,6%



Einkünfte aus wirtschaftlichen Aktivitäten in der Familienwirtschaft werden einerseits für betriebliche Zwecke eingesetzt, dienen andererseits aber nicht selten auch der Reproduktion der Familie<sup>111</sup> sowie der Anschaffung langlebiger Konsumgüter (vgl. Braun 2000: 21ff.). Häufig fließen außerbetriebliche Einkünfte in den familiären Betrieb (z.B. über Saisonarbeit oder handwerkliche Nebentätigkeiten), teilweise wird z.B. Umlauf- oder Anlagevermögen über außerbetriebliche Einkünfte beschafft. Da Familienwirtschaften grundsätzlich keine strenge Trennung von betrieblichen und außerbetrieblichen Aktivitäten vornehmen, ist die Beurteilung der Rentabilität eines Familienbetriebes für einen Außenstehenden nur erschwert möglich. Konsum-, Produktions- und Investitionsentscheidungen sind in Familienwirtschaften aufs Engste miteinander verwoben und lassen sich nicht isoliert betrachten (vgl. auch Kapitel 2.5.1). Ländliche Familienwirtschaften zeichnen sich auch durch unregelmäßige Ausgaben aus. Meist fallen kleinere Ausgaben täglich oder auch unregelmäßig an. Außergewöhnliche Ausgaben fallen i.d.R. wegen medizinischer oder sozialer Zwecke an (Schaubild 2.3).

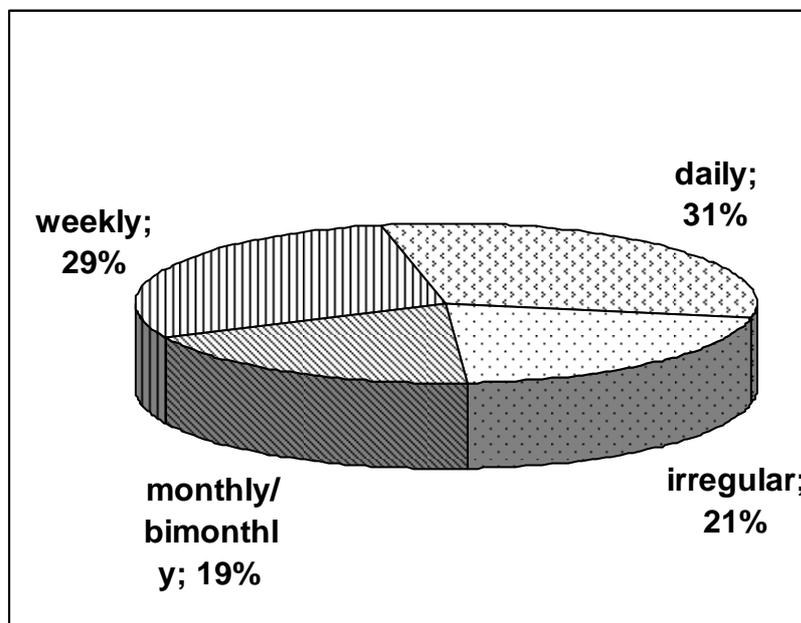
In den meisten Fällen ist die Kapitalintensität der Familienunternehmen nicht sehr groß. Die verschiedenen Einkommensströme der gesamten Familie werden gepoolt und für unterschiedliche familiäre und betriebliche Belange ausgegeben. Dort, wo finanzielle Ressourcen am dringendsten benötigt werden, fließen sie zuerst hin, auch wenn dabei kurzfristige konsumtive Ziele zu Lasten von langfristigen investiven Zielen begünstigt werden. Aufgrund der Begrenztheit der Ressourcen bleibt oft nicht ausreichend Kapital für das Familienunternehmen

<sup>111</sup> Ausreichende Ernährung dient in erster Linie der Existenzsicherung, gleichzeitig aber auch der Aufrechterhaltung der Arbeitsfähigkeit und damit auch mittelbar produktiven Zwecken (vgl. Kapitel 2.4.3.1).

übrig, was es noch anfälliger für externe Schocks werden lässt. Im Krisenfall muss dem Familienunternehmen i.d.R. Kapital entzogen werden, um das Überleben der Familienmitglieder zu sichern („Sog der Familienkasse“, Krahen/ Nitsch 1987: 99). Im Falle einer schweren Erkrankung oder dem Tod wird der Familienwirtschaft zudem Humanvermögen entzogen, was Familie und Betrieb weiter schwächen kann. Solche nicht prognostizierbaren und nur unzureichend abgesicherten Krisensituationen können die Ursache für das Scheitern oder zumindest einen deutlichen sozialen Abstieg von Familienwirtschaften sein und auch zu ihrer Zahlungsunfähigkeit führen (vgl. Hannig et al. 1993: 88, Braun 2000: 23ff.). Im ländlichen Raum gibt es grundsätzlich nur eingeschränkte Möglichkeiten, das (monetäre) familiäre Einkommen zu diversifizieren, da nur relativ wenige außerlandwirtschaftliche Einkommensmöglichkeiten vorhanden sind (Reardon/ Taylor 1996: 901ff.). Andererseits haben die Familienwirtschaften zahlreiche Strategien entwickelt, um im Krisenfall durch monetäre und nicht monetäre Zuflüsse ihre Existenz einigermaßen aufrechterhalten zu können (vgl. Kapitel 2.4.4, 2.5).

### Schaubild 2.3: Struktur der Ausgaben der ländlichen Armen

Quelle Basu (2006: 29)



Die familiären Einkommen- und Ausgabenströme schwanken saisonal aufgrund der Anbauzyklen, klimatischer Bedingungen, nicht kalkulierbarer Naturkatastrophen, Krankheiten von Familienmitgliedern, sozialen Ereignissen (Verheiratung, Todesfall) sowie regelmäßig auftretenden religiösen Feierlichkeiten (vgl. Kapitel 2.3, 2.4.3, auch Basu 2006: 29). Familienwirtschaften verfügen oft nur über eine geringe Kapitalausstattung, so dass sie im ländlichen Raum regelmäßig auf Finanzdienstleistungen i.w.S. angewiesen sind. Die Finanztransaktionen der ärmeren Bevölkerung aggregierten in der Untersuchung von Ruthven (2001) bzw. Patole/ Ruthven (2001) zu 113% bis 167 % des Einkommensniveaus im ländlichen Allahabad (vgl. auch Rural Finance Access Study 2003, Basu 2006). Aufgrund der Zyklizität der Ein- und Ausgabenströme sowie ihrem Leben am Rande des Existenzminimums sind Familienwirtschaften im Regelfall alternierend Nettoschuldner bzw. Nettosparer. In „schlechten Zeiten“ können externe negative Einflüsse (Krankheit, Unfall, Ernteschäden durch schlechte Witterung usw.) oder auch lebenszyklusbedingte Ausgaben (rituelle Feste, Hochzeiten, Begräbnis usw.) dazu führen, dass sich die Einkommensströme anhaltend verschlechtern und die Famili-

enwirtschaft sich dauerhaft verschulden muss<sup>112</sup>. Dies verstärkt sich durch die geringen Sparfazilitäten (Kapitel 2.4.3.2), den fehlenden ausreichenden formellen Vorsorge- und Versicherungsmöglichkeiten (vgl. Kapitel 2.4.3.3) und durch die stetige Gefahr des Ressourcenabzuges aufgrund von sozialen Verpflichtungen (vgl. Kapitel 2.5.2).

#### 2.4.2 Frauen als Kreditnehmerinnen

Frauen sind zwar häufig Zielgruppe von (formellen) Mikrofinanzprogrammen, aber noch immer berücksichtigt das Produktdesign nur allmählich die *Gender*-spezifischen Aspekte der Nutzung von Finanzdienstleistungen (vgl. schon Johnson 1999). Nichtsdestotrotz nehmen *Gender*-Spezifika großen Einfluss auf die Ausgestaltung und Performanz ländlicher Finanzbeziehungen. Deswegen werden nachfolgend einige wesentliche sozioökonomische Aspekte der Kreditvergabe an indische Frauen dargestellt. Zudem zeigt sich, dass auch die Frauen einen wesentlichen Beitrag zur Überlebenssicherung einerseits und zur Kreditwürdigkeit der Familienwirtschaft andererseits beitragen können.

Intensive empirische Studien von informellen und semi-formellen Finanzbeziehungen haben gezeigt, dass das ökonomisch relevante Verhalten von Männern und Frauen (nicht nur) in Entwicklungsländern sehr verschieden sein kann (z.B. Goetz 1995, Goetz/ Gupta 1996, vgl. auch Lachenmann 1999, Downing 1991). Vor allem im ländlichen Indien z.B. zeigt sich eine nachhaltige Ungleichheit zwischen Männern und Frauen (Jayaraman/ Lanjouw 1999: 22f., Bloom/ Craig/ Malaney 2000). Nur im südwestlichen Bundesstaat Kerala finden sich noch Erinnerungen an eine matriarchalische Gesellschaft, wo in einigen Kastengruppen noch heute Männer in die Familien der Frauen einheiraten und die Erbfolge mütterlicherseits erfolgt (Rothermund/ Rothermund 1995: 132ff.). Die Stellung der Frau ist in Kerala entsprechend gut. Ansonsten ist in der ländlichen noch weitgehend traditionell bestimmten indischen Gesellschaft die Position der Frau eher schwach.<sup>113</sup>

Die Arbeitskraft der Frauen und Kinder trägt grundsätzlich wesentlich zur Erhaltung der Familienwirtschaft bei. Dabei erfüllen Frauen für ihre Familien

*„unique livelihood enhancement functions ...as brokers of the health, nutritional, and educational status of other household members.“* (Goetz/ Gupta 1996: 46)

Insbesondere zur Bewältigung von saisonalen Einkommensschwankungen ist das zusätzlich erwirtschaftete Einkommen der Frauen von Bedeutung. Ärmere Frauen in ländlichen Gebieten Indiens sind vor allem für die Subsistenzsicherung verantwortlich und verfügen über umfangreiche Kenntnisse und Erfahrungen bezüglich der Überlebenssicherung der Familienwirtschaft im Krisenfall. Vor allem ärmere Bäuerinnen und *Tribal*- Frauen als die wichtigsten Nahrungssucher bzw. -sammler haben eine außergewöhnliche Kenntnis geeigneter Produkte der Wiesen und Wälder, die helfen, Zeiten von andauernden Nahrungsmittelknappheiten zu überbrücken (Boulding 1976, Shiva 1988 zitiert nach Agarwal 1991: 191, Kapitel 2.4.4). Damit verfügen gerade die ländlichen Frauen über das traditionelle ~ und Erfahrungswissen, dass zu einer Aufwertung ihres Humanvermögens und damit auch zu ihrer Kreditwürdigkeit beitragen kann<sup>114</sup> (vgl. Kapitel 2.4.4).

---

<sup>112</sup> Hiervon zu unterscheiden sind andauernde Schuldbeziehungen, die aus nicht ökonomischen Gründen aufrechterhalten werden (vgl. Kapitel 2.5.2, 2.5.6.).

<sup>113</sup> Zur veränderten Stellung der indischen Frau in der Mittelklasse vgl. Rothermund/ Rothermund (1995: 146ff.) sowie Poggendorf-Kakar (2002).

<sup>114</sup> Bloom/Craig/ Malaney (2000: 166) sprechen in diesem Zusammenhang von *“gender equity”*.

In traditionellen ländlichen Gesellschaften herrschen unterschiedliche und häufig strenge Rollenverteilungen zwischen den Geschlechtern vor. Frauen kommt beim Aufbau und der Kultivierung sozialer Beziehungen eine bedeutende Rolle zu. Insbesondere auch über das Einheiraten in andere Familien wird das familiäre Netzwerk ausgebaut (vgl. Agarwal 1991: 197, Merz 1998, Kapitel 2.4.4)<sup>115</sup>. Die vor allem auch in ländlichen Gebieten häufig vorherrschende Ideologie weiblicher Zurückhaltung (female seclusion, „purdah ideology“<sup>116</sup>) und aufgrund der klassen- und kastenbedingten Geschlechtertrennung ist die soziale und ökonomische Mobilität ländlicher Frauen stark eingegrenzt. Der Wirkungsradius einer Frau ist häufig im Wesentlichen auf „Haus und Hof“ begrenzt. Meist haben sich die Frauen zahlreichen gesellschaftlichen, religiösen und nicht zuletzt familiären Autoritäten (Schwiegermutter, Ehemann, ältester Sohn) unterzuordnen, die u.a. ihren Umgang mit Geld einschränken und ihnen auch die Kreditaufnahme verbieten können. Damit haben Frauen häufig kaum Zugang selbst zu traditionellen (informellen) Finanzinstitutionen (The World Bank 1998a). Im konservativ-traditionellen Umfeld ist es Frauen oft nur im Rahmen von Kontakten zu anderen Frauen im eng begrenzten Umkreis (auch Geldverleiherinnen) möglich, informelle Finanztransaktionen (in Form des Verleihs von kleineren Mengen Geld oder Naturalien/ Reis und einer Form von Ersparnis in Naturalien) zu tätigen, die, solange sie keine zu großen Volumina umfassen, nicht dem unmittelbaren Zugriff durch die männlichen Familienangehörigen unterliegen (vgl. Montgomery/ Bhattacharya/ Hulme 1986)<sup>117</sup>. Im Extremfall galt und gilt:

*„[W]omen borrowing cash and generating cash income tend towards a contradiction of existing norms“.* (Montgomery/ Bhattacharya/ Hulme 1986: 99)

In den ländlichen traditionellen Gesellschaften wird auch eine strenge Arbeitsteilung zwischen den Geschlechtern praktiziert. Frauen und Kinder kümmern sich typischerweise um das Kleinvieh und sind für das Funktionieren des Haushalts verantwortlich (Mitra 1985, Banerjee 1988, George 1988). In diesem genau abgesteckten Bereich, haben ländliche Frauen die Kontrolle über bestimmte, meist mit dem Konsum verbundene Haushaltsentscheidungen<sup>118</sup>. Männer dagegen haben in ländlichen Gesellschaften häufig die ökonomische Kontrolle über die wesentlichen einkommenschaffenden Aktivitäten. Typische männliche Tätigkeitsbereiche sind z.B. Ackerbau, Zimmerhandwerk, Reishandel (vgl. Goetz 1995).

In Indien erfahren Frauen grundsätzlich eine stärkere saisonale Beschäftigungs- und Einkommensfluktuation als Männer (Agarwal 1991: 177ff.). Sie haben generell weniger Beschäftigungsmöglichkeiten und erhalten ein geringeres Einkommen als Männer. Häufig betreiben Frauen Kleinstunternehmen (Hausgarten, Verkauf der überschüssigen Ernte auf dem lokalen Markt), die es ihnen ermöglichen, auch unabhängig von den Einkünften aus dem Familienbetrieb eigenes Einkommen zu erwirtschaften. Schon allein aufgrund der Tatsache, dass die Ar-

---

<sup>115</sup> Gleichzeitig kann dabei jedoch die Bindung an die eigene Familie verloren gehen. Insbesondere in Nord-West Indien führen soziale Bräuche häufig dazu, dass die verheirateten Töchter zunehmend den engen Kontakt zu ihrer eigenen Familie verlieren. Das kann soweit gehen, dass sie in Notfällen - aus Angst mit einem Ausfall die bestehende Beziehung zu gefährden - lieber beim Geldverleiher oder Nicht-Familienangehörigen Geld aufnehmen (Agarwal 1991: 198). Insbesondere das Leihen kleinerer Beträge bringe einen Verlust an Prestige.

<sup>116</sup> Vor allem im (ländlichen) Nordwesten Indiens herrscht „territorial purdah“ vor, eine effektive räumliche Segregation des Dorfes nach dem Geschlecht. Die „männlichen“ Bereiche wie z.B. der Markt sind klar abgegrenzt und es wird von den Frauen erwartet, dass sie die „männlichen“ Bereiche meiden. Faktoren wie Seniorität, Alter, ob sie eine Tochter oder Schwiegertochter ist, sowie ihre Klasse/ Kaste bestimmen dabei die Bewegungsfreiheit einer Frau. Größere Freiheiten haben z.B. ältere Frauen mit erwachsenen Söhnen, und Frauen aus armen Familien und/ oder aus niedriger Kaste. In Pakistan und Bangladesh wird „territorial purdah“ noch strenger verfolgt (Agarwal 1991: 179).

<sup>117</sup> Dort, wo NGOs aktiv sind, konnte diese Situation durch die Förderung von finanziellen Selbsthilfegruppen (für Frauen) erheblich verbessert werden. Dies brachte jedoch auch Nachteile mit sich, auf die u.a. in Fußnote 121 hingewiesen wird.

<sup>118</sup> Diese Entscheidungsgewalt obliegt allerdings nicht immer einer einzelnen Frau. Siehe weiter unten.

beitskraft der Frauen im ländlichen Raum von der Familienwirtschaft aufgrund ihrer vorrangigen und oft alleinverantwortlichen Rolle bei der Versorgung der Kinder absorbiert wird, haben sie kaum Möglichkeiten, aktiv auf dem lokalen Arbeitsmarkt zu suchen. Auch die *Purdah*-Ideologie und die Festsetzung der sozialen Geschlechter-Rollen grenzen die Möglichkeiten für Frauen, ihre eigene Arbeitskraft zu kontrollieren sowie diese nach Wunsch auszutauschen, deutlich ein (Agarwal 1991: 179). Ländliche Frauen haben wegen ihrer familien- und haushaltsbezogenen Aufgaben dann auch viel weniger die Möglichkeit als Männer, die Allokation der Ressourcen der Familienwirtschaft (ihre eigene Zeiteinteilung inbegriffen) zu beeinflussen (vgl. The World Bank 1998a: 2). Der 1991er Census of India zeigte, dass der überwiegende Teil der *Marginal Workers* Frauen sind und dass noch viel mehr Frauen Arbeit suchen als diejenigen, die auch Arbeit haben (vgl. Basix 2000: 2).

Unter indischen Frauen ist die Analphabetenrate noch größer als unter indischen Männern, sie haben weniger Zugang zum Informationsaustausch (z.B. auf Märkten) und zu Medien (Agarwal 1991: 179, Census of India 2001, Jayaraman/ Lanjouw 1999: 22f.). In sehr konservativen männerdominierten Gesellschaften kommt hinzu, dass den Frauen der Zugang zu Märkten nur äußerst eingeschränkt gewährt wird und sie für die Aufnahme und Durchführung fast jeder produktiven Tätigkeit Männer einbeziehen müssen<sup>119</sup> (Goetz 1995: 233).

Die ländlichen Frauen benötigen Kredite, um in ihre Kleinstunternehmen zu investieren und um akute finanzielle Engpässe, die die laufende Finanzierung der Haushaltsausgaben gefährden, zu überbrücken. Für die zahlreichen Nebentätigkeiten benötigten in einer Untersuchung der indischen *National Sample Survey Organisation* die befragten weiblichen *Marginal Workers* leicht zugängliche Kleinkredite: 53,6 % der befragten Frauen benötigten eine *Start-Up*-Finanzierung, 22,2 % Betriebsmittelkredite (vgl. Basix 2000: 2).

#### Schaubild 2.4: Finanzierungsbedarf ländlicher weiblicher *Marginal Workers*

Quelle: Basix (2000: 2)

assistance required (by women marginal workers seeking or available for work at their household premises).	percent of women seeking assistance
No assistance	2,1
Initial finance on easy terms	53,6
Working capital facilities	22,2
Raw materials availability	4,6
Marketing	1,7
Training	10,5
Accommodation	0,4
Other Assistance	4,9
Total	100

Kredit kann den Handlungsspielraum der ländlichen Frauen erweitern und helfen, den Gebrauch vorhandener Ressourcen (inklusive ihrer Zeit) über die Aktivitäten zu optimieren (The World Bank 1998a). Erfahrungen in informellen und semi-formellen gruppenbasierten Finanzinstitutionen haben deutlich gemacht, dass Kredite an Frauen zu deren *Empowerment* beitragen (Goetz 1995: 232). Bei genauerer Betrachtung hat sich in dem durch den Islam geprägten Bangladesh allerdings gezeigt, dass häufig die Kontrolle über die finanziellen Mittel

<sup>119</sup> Für Bangladesh gilt nach Goetz/ Gupta (1996: 53) sogar, dass die geschlechterbezogene Arbeitsteilung in der als *Joint Venture* zu betrachtenden Familienwirtschaft und der geschlechterbezogene Marktzugang es für Frauen nahezu unmöglich machen, die volle individuelle Kontrolle über den eigenen Produktionsprozess zu erlangen.

aus dem Kredit an die männlichen Familienmitglieder übertragen wird bzw. werden muss, während die Frauen weiterhin für die termingerechte Erfüllung des Kreditvertrages einzustehen haben (Goetz 1995, Goetz/ Gupta 1996). Die Frauen haben eher die Kontrolle über kleinere als über größere Kreditvolumina (Goetz/ Gupta 1996: 48ff.)<sup>120</sup>. Dies scheint sich daraus zu ergeben, dass die Investitionstätigkeiten der Frauen oft zu geringfügig sind, so dass es für eine Familienwirtschaft sinnvoller erscheint, größere Kreditvolumina in „männliche“ Aktivitäten zu investieren (vgl. Goetz/Gupta 1996)<sup>121</sup>. Dies bestätigt die Auffassung, dass in einer Familienwirtschaft erst nach Eingang finanzieller Mittel über deren Verwendung bestimmt wird. Dort wo aus Sicht der Familienwirtschaft das Geld am sinnvollsten verwendet werden kann, fließt es hin (Kapitel 2.4.1), unabhängig davon, welches Familienmitglied das Geld eingebracht hat.

Indische Frauen sind im Vergleich zu den Männern auch bezogen auf die Eigentumsrechte in einer nachteiligen Situation (Agarwal 1988). Die gültige indische Gesetzgebung gibt Frauen zwar fast überall grundsätzlich das Recht, Land zu besitzen, zu nutzen und zu veräußern. Erst 2005 wurde mit dem *Hindu Succession (Amendment) Act* ein Meilenstein bezüglich der Gleichstellung der Frau im Erbrecht geschaffen (Agarwal 2005). Doch Gewohnheitsrecht und Bräuche bestimmen<sup>122</sup>, dass Frauen i.d.R. über keine anerkannten Erbschaftsrechte an Land noch über Kontroll- oder Veräußerungsrechte verfügen bzw. ihre Rechte aufgrund sozialen Drucks nicht wahrnehmen (vgl. Agarwal 1991: 217f.). Im Norden Indiens z.B. verzichten viele ländliche Frauen zugunsten ihrer Brüder auf Eigentumsrechte. Vor allen in tribalen Gesellschaften werden Frauen häufig Nutzungsrechte zugestanden, doch im Zuge der Privatisierung von Land in Gemeinschaftseigentum, das typischerweise Männern zugestanden wurde, sind auch die Nutzungsrechte der Frauen zunehmend verloren gegangen (ibd.).

Das Fehlen akzeptierter Eigentumsrechte für Frauen findet sich nicht nur bei landwirtschaftlichen Gütern, sondern ebenso bei anderen Vermögensgegenständen. Innerhalb einer Familie ist es i.d.R. schwierig, individuelles Eigentum an Kleinvieh zuzuordnen. Obwohl Frauen und Kinder sich typischerweise um das Kleinvieh kümmern, werden ihnen keine eigenen Verfügungsrechte zugebilligt. Das Vermögen ländlicher Frauen reduziert sich damit meist auf wenige kleinere Tiere und Gegenstände wie den getragenen Schmuck oder wertvollere Haushaltsutensilien, die sie als Mitgift erhalten haben. Doch selbst hier ist nicht gesichert, dass die Frauen auch die Kontrolle über ihr Eigentum besitzen (Agarwal 1991: 218, Goetz/ Gupta 1996). Zudem stellen die Frauen im Notfall ihren normalerweise getragenen Schmuck zur Verpfändung zur Verfügung (vgl. Kapitel 2.4.4, auch Bouman 1989), was im Übrigen dazu führt, dass alle Nachbarn erkennen können, dass sich die Familie verschuldet hat. Durch Armut wird die nachteilige Situation von Frauen weiter verschärft.

Auf den ersten Blick erscheinen Frauen deshalb grundsätzlich als wenig kreditwürdig und vor allem als unattraktivere Kreditnehmer im Vergleich zu Männern. Dennoch gelten Frauen in Entwicklungsländern als bessere Sparer und verlässlichere Kreditnehmer mit fundiertere

---

<sup>120</sup> Es zeigte sich in Bangladesh auch, dass in den männerdominierten ruralen Gebieten das wirtschaftliche Erstarren und die damit gewonnene Autorität und stückweise Unabhängigkeit der Frauen meist unerwünscht ist. Dazu kommt, dass in ländlichen Gebieten Bangladeshs Geld, insbesondere in größeren Mengen, traditionell eine von Männern (vor allem dem Familienvorstand) zu kontrollierende Ressource ist (vgl. Goetz/ Gupta 1996).

<sup>121</sup> Für Bangladesh haben Goetz/ Gupta (1996: 53) festgestellt, dass die traditionelle Arbeitsteilung, die den Marktzugang eben fast ausschließlich den Männern vorbehält, „*makes it virtually inevitable that women's loans will be used jointly by themselves and productive men within the household.*“ (ibd.) Männer verwalten zwar ihre Kredite überwiegend selbst, doch sind auch sie im Rahmen der Arbeitsteilung nach Geschlecht und Alter auf die strenge Verteilung von Aktivitäten innerhalb der Familienwirtschaft für produktive Prozesse angewiesen (Montgomery/ Bhattacharya/ Hulme 1996: 102).

<sup>122</sup> Ausnahmen finden sich z.B. im matrilinear geprägten Südwesten und Nordosten Indiens und in Familien ohne Söhne.

Rückzahlungsfähigkeit und attraktiver Rückzahlungsdisziplin als Männer (vgl. Goetz/ Gupta 1996: 45, Wildenauer 1992, The World Bank 1998a, BMZ 2004). Empirische Studien zeigen, dass ländliche Frauen zahlreiche Kredite nachfragen und dabei auch besonders hohe Rückzahlungsraten aufweisen. In Bangladesh hat sich sogar gezeigt, dass die Auswirkungen auf den Konsum der Familienwirtschaft der Kreditnahme durch Frauen zweimal größer sind als die der Kreditnahme durch Männer (The World Bank 1998a: 3)<sup>123</sup>.

Das bessere Sparverhalten führt man im Allgemeinen darauf zurück, dass Frauen durch den täglichen Umgang mit knappen (Lebensmittel-)Ressourcen im Haushalt an das „Sparen“ gewöhnt seien und weniger dazu neigen, vorhandene Ressourcen für persönliche und unproduktive Zwecke einzusetzen als Männer dies tun. Regelmäßiges „Sparen“ von kleineren Mengen Naturalien ist bei Frauen im ländlichen Indien üblich: Traditionsgemäß legen sie täglich teilweise über individuellen Konsumverzicht eine Handvoll Reis<sup>124</sup> als Reserve für überraschenden Besuch bzw. für Notzeiten zurück, meist ohne dass die Familie davon Kenntnis hat (vgl. Bouman 1989: 53, Nayar 1986: 32, Siddiqui 1984, Wildenauer 1992). Traditionelle Verhaltensmuster<sup>125</sup> sorgen ebenso dafür, dass Verzicht für die konservative Inderin eine tägliche Erfahrung ist. Nicht zuletzt gelten Frauen auch deshalb als „bessere“ Kreditnehmer (The World Bank 1998a: 2), weil ihre Aktivitäten aufgrund ihrer eingeschränkten Mobilität und ihres regelmäßigeren und relativ kontrollierbaren Tagesablaufes durch Kreditgeber besser zu überwachen sind.

Bezogen auf das ländliche Ägypten erklären Trenk/ Nour (1992) die schlechtere Spar- und Kreditrückzahlungsmentalität von Männern im Vergleich zu Frauen mit deren eher repräsentativen sozialen Pflichten:

*"Durch ihre öffentliche Lebensweise sparen in Ägypten Männer weniger als Frauen. Männer sind häufig in ein kostspieliges Beziehungsgeflecht von Einladungen und Gegeneinladungen am Arbeitsplatz und im Café eingebunden. Dadurch kann es für sie sehr schwer sein, ihr Geld zusammenzuhalten und Teile ihres Einkommens zu sparen."* (Trenk/ Nour 1992: 5f.)<sup>126</sup>

Empirische Studien in Indien bestätigen diese Auffassung: Typischerweise wird das Einkommen der Frauen für die familiären Grundbedürfnisse wie Nahrung und Brennstoff verwendet, während die Einkommen der Männer zu einem großen Teil für Tabak und Alkohol ausgegeben werden (Gulati 1978, Mies et al. 1983, Sharma 1980, Mencher/ Saradamoni 1982, alle zitiert nach Agarwal 1991). Repräsentative Pflichten männlicher Familienvertreter finden sich in vielen ländlichen Gebieten der Entwicklungsländer und dienen u.a. auch der wichtigen Aufrechterhaltung der sozialen Beziehungen (vgl. Kapitel 2.3, 2.4.4, 2.5.2, 2.5.3). Zudem sind Männer i.d.R. auch nicht mit der Haushaltsführung und damit mit der Einteilung knapper Ressourcen betraut.

Trotz der hohen Kreditwürdigkeit der ländlichen Frauen gewährt der formelle Finanzsektor oft genug nur dem männlichen Haushaltsvorstand einen Kredit. Informelle Geldverleiher gewähren grundsätzlich den Familien Kredit und berücksichtigen dabei auch die Kreditwürdigkeit der Frauen (vgl. Kapitel 4.2.1). Geldverleiherinnen vergeben auch direkt und ausschließ-

---

<sup>123</sup> Allerdings war der Effekt der Kredite auf das Nettoeinkommen der Familienwirtschaft bei Kreditvergabe an Männer höher als bei Kreditvergabe an Frauen, weil die Männer mehr in physisches Kapital investierten (The World Bank 1998a: 3).

<sup>124</sup> „Eine Handvoll Reis“ hat sich in Indien im Selbsthilfebereich als eine Art Motto für das Sparen durchgesetzt (z.B. Wildenauer 1992).

<sup>125</sup> So bestimmt z.B. die Speisereihenfolge für eine gläubige Hindu grundsätzlich, dass sie erst speisen darf, wenn die Männer und Kinder in der Familie satt sind. Dies gilt in traditionellen Familien nicht nur in Krisenzeiten.

<sup>126</sup> Ähnlich argumentiert auch Rogg in Bezug auf Indien (2007: 27).

lich Frauen Kredit<sup>127</sup>. Ebenso unterstützen viele moderne Mikrofinanzinstitutionen gezielt Frauen (vgl. z.B. Karmakar 1999, Basu 2006)

### **2.4.3 Typische Finanzdispositionen ländlicher Familienwirtschaften**

#### **2.4.3.1 Konsumieren kommt vor Investieren**

Angesichts der relativ niedrigen, unsicheren und zudem schwankenden Einkommen ärmerer ländlicher Familienwirtschaften kommt dem Konsum eine große Bedeutung zur Überlebenssicherung zu. Zu den wesentlichen Konsumausgaben gehören grundsätzlich Ernährungs-, Wohnungs-, Gesundheits- und Bildungsausgaben (vgl. auch Kapitel 2.4.1, Basu 2006: 4). Bei der ärmeren Bevölkerung stehen die Ausgaben für die tägliche Ernährung, Erhaltung der Wohnstätte und für Kleidung im Vordergrund, während vor allem vorbeugende Gesundheitsausgaben und BBildungsausgaben oft zurückgestellt werden müssen. Indem eine bessere Ernährung zu einer verbesserten Arbeitskraft führt, kann der Konsum letztlich auch die Produktion steigern. Bei sehr niedrigem Lebensstandard können entsprechend sämtliche Konsumausgaben als Investitionen gedeutet werden, weil sie die Arbeitsproduktivität erhöhen (vgl. Fußnote 112, schon von Stockhausen 1984: 25). Das gepoolte Familieneinkommen wird also zunächst für die Ernährung sämtlicher Familienmitglieder eingesetzt<sup>128</sup>. Das Ausgabenprofil der ländlichen ärmeren Haushalte ist durch kleine Beträge, die täglich bzw. unregelmäßig anfallen. Typischerweise kommt mindestens einmal jährlich eine meist zu finanzierende größere, unvorhergesehene Ausgabe hinzu (Basu 2006: 4f.).

Wie in den vorangegangenen Kapiteln erläutert, verfügen ärmere ländliche Familienwirtschaften oft nur punktuell über zudem begrenzte finanzielle Überschüsse, auf die einerseits in absehbarer Zeit zurückgegriffen werden muss und die andererseits vor fremden Ansprüchen (z.B. aufgrund von sozialen Verpflichtungen von Nachbarn und Verwandten bzw. Kreditgebern, vgl. Kapitel 2.5.2) zu schützen sind. Wie bereits deutlich wurde, sind im ländlichen Umfeld Konsum-, Produktions- und Investitionsentscheidungen, Ersparnis, Kredit und Versicherung aufs engste miteinander verwoben (Kapitel 2.4.1). Finanziell relevante Transaktionen stellen oft gleichzeitig z.B. eine Ersparnis und eine Investition dar und beinhalten dabei noch konsumtive oder sogar absichernde Elemente (Trenk/ Nour 1992: 5; vgl. auch Firth/ Yamey 1964, Schmidt 1987: 28f., Shipton 1992, Wildenauer 1992). Der Kauf einer Ziege z.B. versorgt die Familie mit Milch, die konsumiert und/ oder verkauft werden kann. Gleichzeitig bindet die Ziege finanzielle Mittel, die dann nicht durch Dritte im Rahmen von reziproken Ansprüchen (Kapitel 2.5.2) abgezogen werden können. Im Notfall kann die Ziege nach guter Pflege gewinnbringend veräußert werden, um rasch finanzielle Mittel zur Sicherung des Überlebens zu erhalten. Insbesondere Jungvieh kann damit simultan ein Wertaufbewahrungsmittel, eine Investition und/ oder ein Versicherungssubstitut sein (vgl. auch Zattler 1997: 133). Dabei wird die Eignung eines Gutes als tangibles Aktivum für eine ländliche Familienwirtschaft wesentlich von seiner Wertbeständigkeit, seiner Liquidität, aber auch von seinem Zusatznutzen (als Konsum- oder Produktionsgut) bestimmt.

Doch selbst in den materiell ärmsten Gesellschaften werden nicht alle Ressourcen für Ernährung, Wohnung und Bekleidung eingesetzt. Darüber hinaus werden Wünsche und Bedürfnisse befriedigt, die sich u.a. aus dem sozialen, kulturellen oder religiösen Leben ergeben (Graf

---

<sup>127</sup> Insbesondere der Nebenerwerb durch Verkauf von Naturalien auf Märkten wird durch Geldverleiherinnen finanziert. Teilweise ist es für die Frauen aber auch leichter und (für die Familie) unauffälliger, wenn sie Rotierende Spar- und Kreditgruppen organisieren (vgl. hierzu ausführlich z.B. Ardener/ Burman 1995, für Indien z.B. Wildenauer 1996).

<sup>128</sup> In großen Notzeiten muss manchmal von dieser Regel abgewichen werden, um das Überleben der Familie zu sichern. Vgl. hierzu Agarwal (1991) sowie Kapitel 2.4.2.

2002: 23). Meillassoux (1983: 148f.) erläutert, dass es zur Aufrechterhaltung einer Gemeinschaft als Produktions- und Reproduktionsgemeinschaft und zur Wahrung der etablierten häuslichen und dörflichen Verhältnisse erforderlich sei, finanzielle Mittel auch für „soziologische Investitionen“ zu verwenden, wie dies z.B. die Leistung von Heiratsgütern, Geschenken usw. ist. Ländliche Familienwirtschaften sind damit häufig kulturell verpflichtet, bei besonderen familiären Anlässen wie z.B. Hochzeiten und Begräbnissen teure Feierlichkeiten auszurichten bzw. wertvolle Geschenke zu stellen (vgl. Rao 2001). Die dabei anfallenden einmaligen, teilweise extrem hohen Konsumausgaben sichern die Position der Familienwirtschaft in ihrer sozialen Gemeinschaft und damit auch ihre Ansprüche innerhalb des sozialen Netzes, das wesentlich zur Bewältigung von Risiken und Armut dient. Die Ausrichtung öffentlich beobachtbarer Festlichkeiten dienen also u.a. als „arenas where reputations are maintained and enhanced“ (Rao 2001: 15) und bringen private ökonomische und soziale Erträge (höherer Status, dadurch ggf. bessere Verhandlungsmacht, mehr Einladungen zum Essen durch andere Dorfmitglieder o.ä.) mit sich. Die Ausgaben ärmerer ländlicher Haushalte für festliche Anlässe können sich übers Jahr verteilt auf rund 15 % der gesamten Haushaltsausgaben summieren (ibid.). Aufgrund ihres sozialen und ökonomischen Wertes sollte solchen Ausgaben daher nicht nur ein konsumtiver Charakter zugebilligt werden<sup>129</sup>.

In der Landwirtschaft findet sich zunächst ein saisonaler und damit zyklischer Investitionsbedarf. In ärmeren Familienwirtschaften erfolgen i.d.R. keine Finanzinvestitionen, nur äußerst selten Erweiterungsinvestitionen, wenn überhaupt im Allgemeinen als Ersatzinvestitionen. In subsistenzorientierten Familienwirtschaften erfolgt dann meist identischer Ersatz. Die Ersatzinvestitionen werden i.d.R. erst nach völliger Abnutzung getätigt, wobei keine Vorsorge im Sinne buchhalterischer Abschreibungen getroffen wird. Im ländlichen Raum bringt Investitionsbedarf damit grundsätzlich Kreditbedarf mit sich. Da in ländlichen Regionen meist ein hohes Angebot an preiswerten Arbeitskräften verfügbar ist, erfolgen i.d.R. keine Rationalisierungsinvestitionen. Im Krisenfall (z.B. Dürre, Überschwemmung) besteht dringender Investitionsbedarf, der im ungünstigsten Fall die gesamte Region betrifft und mangels ausreichender Absicherungsmöglichkeiten sowie begrenzter Kreditverfügbarkeit zu einem erheblichen Engpass führen kann.

#### **2.4.3.2 Sparen als Überlebenssicherung**

Das Verändern von Einkommensströmen durch Ersparnis, die mit unmittelbarem Konsumverzicht verbunden ist, gilt im ländlichen Raum als eine der grundlegendsten Finanzdispositionen (Schmidt 1987: 28f.). War man lange Zeit der Meinung, dass die Armen zu arm zum Sparen seien (vgl. hierzu z.B. Fiebig 1996, Vogel 1984, Vogel/ Burkett 1986), so haben mittlerweile zahlreiche Studien bewiesen, dass ländliche Familienwirtschaften (investitions- und sparfähig sind<sup>130</sup>. Dabei wählen sie allerdings für westliche Verhältnisse teilweise ungewohnte Sparformen. Das gängige Verständnis von Sparen und Kredit als Erwerb von Geld bzw. Liquiditätsinstrumenten bzw. als formeller Vertrag, bei dem der Kreditgeber gegen das Rückzahlungsversprechen des Kreditnehmers Liquidität zur Verfügung stellt, sei deshalb mit Bezug auf Entwicklungsländer zu eng (Lee 1983: 104).

Weil es wegen des Brachliegens und der Gefahr von Diebstahl keine attraktive Sparform darstellt, wird in den ländlichen Gebieten nicht nur Bargeld gespart („Horten“). Die ländliche Bevölkerung spart häufig in nicht-monetärer Form, indem z.B. unmittelbar Realvermögen

---

<sup>129</sup> Rao (2001) weist aber auch auf die negativen Aspekte öffentlichen Feierlichkeiten im Falle eines möglichen Statuswettbewerbes unabhängig von Investitionen in Sozialvermögen hin. Vgl. hierzu auch Bloch/ Rao/ Desai (1999).

<sup>130</sup> 1984 sprach Vogel noch von der „forgotten half of rural finance“. Z.B. Fiebig (1996), GTZ (1997) haben die Sparfähigkeit der ärmeren Bevölkerung eindeutig anerkannt.

gebildet wird (Hausbau, Lagerung von Naturalien, Erwerb von Haustieren, aber auch von Goldschmuck, Anpflanzung eines Baumes o.ä.). Gold z.B. ist insbesondere auch in Südasien (vgl. Kapitel 1.2.3; auch z.B. Bouman 1989, Wildenauer 1993 sowie Trenk/ Nour 1992 für Ägypten) ein attraktives Wertaufbewahrungsmittel und wird oft als „Sparanlage“ genutzt. Gold dient gleichzeitig als Schmuck und verfügt über einen hohen Prestigewert. Goldschmuck ist Teil der Mitgift und der Geschenke an die Tochter bzw. Ehefrau und ist ein sehr liquides Wertaufbewahrungsmittel, weil es jederzeit bei Goldschmieden oder Juwelieren beliehen oder verkauft werden kann (vgl. Trenk/ Nour 1992: 6, Bouman 1989, auch Kapitel 2.4.2). Häufig wird auch in Produktionsvermögen (Geflügel, Schafe, Kühe o.ä.) „gespart“, auch wenn es sich im strengen Sinne um eine Investition handelt. Wie im vorigen Unterkapitel erläutert, kann im ländlichen Raum oft genug keine klare Unterscheidung zwischen dem Sparen einerseits und der Investition (z.B. durch den Erwerb von Vieh) bzw. dem Konsum (z.B. Erwerb von Schmuck) getroffen werden. Der Unterschied wird meist an der Motivation z.B. des Viehkaufs festgemacht. Auch die gegenseitige Hilfe und das Eingehen von reziproken (finanziellen) Verpflichtungen wie das Gewähren von Darlehen oder Unternehmensbeteiligungen (vgl. Kapitel 2.5.2 ) können als eine Form des (sozialen) „Sparens“ angesehen werden, sofern sie künftige (Hilfs-) Ansprüche begründen.

Ersparnisse werden für künftigen Konsum oder Investitionen zurückbehalten bzw. dienen konkret als Reserve für unvorhergesehenen Bedarf<sup>131</sup>. Welche Form der Vermögensbildung die ländliche Familienwirtschaft wählt, ist wesentlich abhängig vom Ertrag (Verzinsung), vom Zugang zu den Finanzinstrumenten, ihrer Sicherheit und der Liquidität konkurrierender Anlagemöglichkeiten (vgl. z.B. Fiebig 1996, Schmidt 1987: 29). Ein Zugang zu formellen Sparfazilitäten ist für die ärmere ländliche Bevölkerung meist nicht gegeben, der Zugang zu informellen Sparanlagen ist meist sehr begrenzt (vgl. hierzu z.B. Fiebig 1996, GTZ 1997). Geldverleiher bieten i.d.R. keine Sparfazilitäten an.

#### **2.4.3.3 Soziale Sicherung als Überlebenssicherung**

Sparen steht häufig in Verbindung mit dem Wunsch nach Absicherung gegen Risiken aller Art. Unter einem sozialen Sicherungssystem versteht man im Allgemeinen die Gesamtheit der gesellschaftlichen Regelungen, die durch Festsetzung von Ansprüchen den Mitgliedern in einer Gesellschaft das physische Überleben und ein minimales Konsumniveau sichern sowie einen Schutz vor unvermeidbaren Risiken gewähren (Gsänger 1993: IV). Grundsätzlich sind im ländlichen Raum der Entwicklungsländer keine adäquaten formalen Vorsorge- und Versicherungsmöglichkeiten verfügbar. Nur selten ist die Summe der zugänglichen informellen Absicherungsmöglichkeiten ausreichend, um der ländlichen Familienwirtschaft dauerhaft einen angemessenen Lebensstandard zu sichern. In einer Weltbank-Studie zeigte sich, dass 82% der befragten indischen Haushalte über keine Versicherungen verfügen und nur 15% überhaupt Zugang zu Versicherungen hatten. Hierbei handelte es sich vor allem um Lebensversicherungen. Rund 73% der Befragten zeigten eine unbefriedigte Nachfrage nach dieser Versicherungsform (Basu 2006: 24). Die unzureichende Versorgung mit formellen sozialen Sicherungsmöglichkeiten führt wesentlich zu einer Instabilität der Familienwirtschaften.

Zunächst kann z.B. Ersparnis, aber auch die Einkommensdiversifikation in Form der Aufnahme nichtlandwirtschaftlicher Nebentätigkeiten bzw. in Form des Anbaus von Mischkultur das Überleben der Familienwirtschaft sichern (Schmidt 1987: 29, vgl. auch Kapitel 2.4.4). Ebenso kann auch die Sicherung des Zugangs zu einem verlässlichen (informellen) Kreditgeber in Notzeiten einen Versicherungscharakter annehmen (vgl. Kapitel 4.6). Im ländlichen Umfeld sind für die Familienwirtschaft aber vor allem zahlreiche informelle Absicherungs-

---

<sup>131</sup> Z.B. Getreide im Sinne der „Handvoll Reis“ (vgl. Kapitel 2.4.2, Fußnote 125).

möglichkeiten, insbesondere die familien-, verwandtschafts- und gemeinschaftsorientierten Systeme, umso bedeutsamer (Gsänger 1993: V, Ray 1998: 530). Grundsätzlich kann dabei die Bildung sozialer Gruppen als Institution gegen individuelle und soziale Risiken angesehen werden (vgl. Germidis et al. 1991: 230, Ray 1998: 406, auch Platteau 2002). Der Aufbau sozialer Arrangements innerhalb der Großfamilie und innerhalb von sozialen Gruppen (Dorf-gemeinschaft, religiöse Gemeinschaft, ethnische Herkunftsgruppe o.ä.) und ähnliche auf soziale Bindungen basierende Versicherungssubstitute nehmen eine besondere Stellung bei der Überlebenssicherung ein (vgl. Kapitel 2.5.2, 2.5.3, 2.5.6). Dabei kommt der Intensität und Dynamik des Solidaritätsprinzips, das vor allem innerhalb von Großfamilien und religiösen oder anderen sozialen Gruppen praktiziert wird, durch seine notlagenbezogene Wirkungsweise eine besondere Rolle als *“Instrument der sozialen Sicherung“* zu (Gsänger 1993: V). Verpflichtungen aus dem Eingehen solcher sozialen Beziehungen sind stets vor dem Hintergrund des langfristigen (Sicherungs-)Nutzens aus diesen Beziehungen zu beurteilen. Auch eine Analyse ländlicher Finanzbeziehungen, die oft Teil solcher sozialen Absicherungsbeziehungen sind, muss den langfristigen (Sicherungs-)Nutzen mit berücksichtigen.

Es lässt sich beobachten, dass traditionelle Sicherheitsnetze mit zunehmender Marktorientierung<sup>132</sup> und „Modernisierung“ der Gesellschaften verloren gehen (vgl. besonders Platteau 2002: 8ff.). Insbesondere Modernisierungsprozesse der Produktions- und Sozialsysteme setzen die tradierten Systeme einem ständigen Veränderungsdruck aus und schwächen sie zunehmend, ohne dass bisher ausreichend staatliche Netze substituierend wirken konnten (vgl. Gsänger 1993). Dies führt zu einer weiteren Verschlechterung der Absicherungsmöglichkeiten der ländlichen Bevölkerung und macht den Zugang zu Krediten noch bedeutsamer (vgl. Kapitel 4.6).

#### **2.4.3.4 Kreditbedarf der Familienwirtschaften**

Wesentlich für den Ausgleich der bei ländlichen Familienwirtschaften typischen Einkommensschwankungen sind vor allem schnell und ausreichend verfügbare Kreditmittel (und natürlich liquide Sparmittel)<sup>133</sup>. Das Volumen der Kreditnachfrage<sup>134</sup> wird dabei grundsätzlich durch die Investitionstätigkeit, die individuelle Vermögenslage, den Konsum der Familienwirtschaften sowie durch unvorhersehbare Ereignisse bestimmt (vgl. von Stockhausen 1984). Die Kreditnachfrage ist damit saisonal und situativ verschieden und aufgrund der zahlreichen Risiken häufig nicht planbar. Kredit hat für die ärmere Bevölkerung letztlich auch deshalb eine große Bedeutung, weil sie in Anbetracht ihres niedrigen ökonomischen Ausgangsniveaus und ihres üblicherweise hohen Überschusses an ungenutzter Arbeitskraft mit den kreditierten Mitteln grundsätzlich hohe Renditen und Wachstumsquoten erreichen können (Karmakar 1999: 208).

---

<sup>132</sup> im Sinne eines Übergangs von der Subsistenz- zur Marktgesellschaft

<sup>133</sup> Hossain (1987, nach Agarwal 1991: 203) findet in einer Studie in Bangladesh heraus, dass allein die Defizite aufgrund saisonal bedingter Einkommensschwankungen durch Ausleihungen zu 30% von Verwandten, zu 21% von Händlern und zu 11% von Geldverleihern finanziert bzw. über den Verkauf von Vermögensteilen oder den Transfer von Gaben unterschiedlichster Art von Freunden, Verwandten, Nachbarn, ggf. auch Politikern usw. ausgeglichen werden.

<sup>134</sup> Aussagen zum konkreten Volumen der Kreditnachfrage sollen aufgrund der Ungenauigkeit hier nicht erfolgen. Denn Schätzungen des Volumens der Kreditnachfrage können nur den marktwirksam gewordenen Kreditbedarf widerspiegeln. Schon von Stockhausen (1984: 26ff.) vermutet einen weitaus höheren latenten Finanzierungsbedarf, der wegen unzureichender Einschätzung der Kreditwürdigkeit nicht offen zu Tage tritt. Hinzu kommen das Problem der Erfassung informeller Kreditnachfrage und das Problem der Abgrenzung zwischen Geldleihe im Rahmen reziproker Ansprüche (vgl. Kapitel 2.5.3) und einem „echten“ Kredit. Mit Sicherheit jedoch lässt sich für den ländlichen Kreditmarkt in den Entwicklungsländern ein Nachfrageüberhang konstatieren (vgl. Kapitel 4.1.1).

Die Kreditnachfrage setzt sich aus der Nachfrage nach Konsum-, Betriebsmittel- und Investitionskrediten zusammen (vgl. auch Ray 1998: 531)<sup>135</sup>. Aufgrund der Verbundenheit der finanziellen Aktivitäten der ländlichen Familienwirtschaften und der Tatsache, dass liquide Mittel stets dorthin fließen, wo sie am nötigsten sind (vgl. Kapitel 2.1, 2.4.3.1), ist eine solche lehrbuchmäßige Trennung i.d.R. praktisch wenig sinnvoll bzw. möglich. Insbesondere wegen der Nähe zum Existenzminimum nimmt dann auch die Nachfrage nach Konsumkredit<sup>136</sup> eine besondere Stellung ein. Die Verwendung finanzieller Mittel für den Konsum sagt im ländlichen Umfeld nichts über den sozialen Wert der Finanzierung aus (Schmidt 1987: 30). Denn der Erhalt von Arbeitskraft und Gesundheit sollte im ländlichen Raum wie bereits erläutert auch als Investition in Humanvermögen angesehen werden (vgl. Kapitel 2.4.1).

Zu Beginn eines Anbauzykluses werden typischerweise Betriebsmittelkredite benötigt, um Saatgut, Düngemittel, Pflanzenschutzmittel o.ä. zu beschaffen. Hier ist eine Finanzierung erforderlich, die nach Verkauf der Ernte zurückbezahlt werden kann. Betriebsmittelkredite sind auch bei verzögertem Zufluss familiärer Einkommensströme erforderlich. Der typische Investitionskredit hingegen dient der Schaffung von zusätzlichem Einkommen. Die Studie von Basu (2006: 25f.) zeigt, dass informelle Kredite von den befragten ländlichen Haushalten vor allem für Notfälle in der Familie und soziale Ausgaben (Geburt, Hochzeit, Todesfall) Verwendung finden (Schaubild 2.5, vgl. auch Kapitel 1.3.2.2).

**Schaubild 2.5: Verwendung des letzten informellen Kredits, in Prozent der Haushalte<sup>137</sup>**

Quelle: Rural Financial Access Study (RFAS) 2003, nach Basu (2006: 26)

Invest in land, building	13.33
Purchase in machinery/ equipment	2.36
Purchase livestock	5.83
Purchase inputs	3.92
Family emergency	28.76
Illness of livestock animals	1.44
Social expenditure	18.54
Routine household expenditures	11.61
Repay other loans/ debt	1.12
Others	13.08

Die ökonomischen Handlungen der Familienwirtschaften müssen immer im Kontext von betrieblichen, sozialen und familiären Belangen gesehen werden: Der Kleinbauer handelt gleichzeitig als Unternehmenseigner als auch als Familienvorstand, der für die Sicherung der Existenz seiner Familie verantwortlich ist (Kapitel 2.4.1). Entsprechend müssen im ländlichen Umfeld Kreditantragsteller nicht als Einzelpersonen, sondern als Vertreter von Familienwirtschaften betrachtet werden.

<sup>135</sup> Neben verschiedenen Formen der Fremdfinanzierung fragen ländliche Familienwirtschaften grundsätzlich auch Eigenfinanzierungsfazilitäten bzw. Risikokapital nach, die im ländlichen Raum meist nur über den informellen Finanzsektor verfügbar sind (z.B. Klein 1995). In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, dass das *Islamic Banking* versucht, Eigenfinanzierungsmöglichkeiten bereitzustellen (vgl. Kapitel 2.1).

<sup>136</sup> Konsumtive Verwendungsvarianten sind z.B. saisonaler Engpass, bei unerwartetem Einkommensausfall, Sicherung einer ausreichenden Ernährung der Familienwirtschaften, familiär bedingter Konsumanstieg (Ausrichtung religiöser, aber auch sozialer Feierlichkeiten wie Hochzeiten und Todesfeiern; im Krankheitsfall Bezahlung von Ärzten und Medikamenten), Bestechungsgelder (vgl. Kapitel 2.4.1).

<sup>137</sup> Da die befragten vor allem anbauende Familienwirtschaften waren, wird nur relativ wenig Working Capital nachgefragt.

Die ländlichen Familienwirtschaften benötigen in Konditionalität und Abwicklung flexible, individuell zugeschnittene Finanzierungen, um die Verträge einhalten zu können. So werden neben monetären Krediten auch noch immer Warenkredite nachgefragt (z.B. wird ein „Saatgut“-Kredit mit der Ernte in Waren zurückbezahlt, vgl. Kapitel 4.2.3.1). Grundsätzlich findet sich zunächst ein hoher Bedarf an kurzfristigen Krediten, weil die gehaltenen Vermögensteile nicht unmittelbar liquide sind (vgl. z.B. Germidis 1990: 14). Meist dienen diese als „Überbrückungskredite“ vor der Aussaat oder der Ernte bzw. zur Beschaffung von Umlaufvermögen (vgl. z.B. Schmidt 1987: 35ff.). Hinzu kommen Konsumkredite zur kurzfristigen Finanzierung bei Notlagen oder für soziale bzw. religiöse Zwecke (vgl. Kapitel 2.4.3.1). Nach Besserung der allgemeinen Situation (Lebensstandard, Krisenbewältigung) ist auch allmählich mit einem zunehmenden Bedarf an langfristigen Krediten und höheren Kreditvolumina zu rechnen<sup>138</sup>.

Insbesondere stehen im ländlichen Raum grundsätzlich keine konventionellen Sicherheiten<sup>139</sup> zur Verfügung (vgl. Kapitel 2.4.1, auch z.B. Geis 1987: 80, Hartig 1989, Fleisig 1995a: 3, 1995b: 1, Ghate 1992, The World Bank 1989, auch Zattler 1997: 162ff.). Ländliche ärmere Familienwirtschaften verfügen i.d.R. nicht über als Kreditsicherheit geeignetes Land (Basu 2006: 30, vgl. auch Kapitel 2.2). Zugleich ist das Beschaffen von geeigneten Ersatzsicherheiten aufwändig und teuer. Dennoch verlangen formelle Banken im ländlichen Raum auch heute noch vor allem Landbesitz als Sicherheit für Kredite, wenn der zu besichernde prozentuale Anteil des Kreditvolumens auch relativ niedrig ausfallen kann (Basu 2006: 13). Familienwirtschaften ohne Grundbesitz werden entsprechend oft vom formellen Finanzsektor rationiert (vgl. Basu 2006: 24, vertiefend Kapitel 3.2.1.3).

Prospektive Kreditwürdigkeitsprüfungen sind nicht nur bei den ärmsten Familienwirtschaften erforderlich. Die Kreditlaufzeit kann oft nur vage bestimmt werden, Prolongationen sind aufgrund der zahlreichen Risiken häufig erforderlich (vertiefend Kapitel 3.2.3.5, 4.3.3, 4.4.1). Rückzahlungsprobleme entstehen oft nur vorübergehend (bis zur nächsten besseren Ernte) und nicht generell (vgl. Kapitel 3.2.1.1, 4.4.1). Dies wird von formellen Kreditgebern meist verkannt, und Rückzahlungsschwierigkeiten werden zu schnell als Ausfall gedeutet. Kreditrückzahlungsmodalitäten sollten sich daher flexibel an die wirtschaftliche und soziale Situation der Familienwirtschaften anpassen lassen. Ländliche Familienwirtschaften erwarten eine hohe Flexibilität bei der Kreditbereitstellung: Bürozeiten, Formalitäten und die (kurzfristige) Verfügbarkeit der Kredite müssen an die familiären Erfordernisse angepasst sein.

Es hat sich gezeigt, dass für ländliche Familienwirtschaften der Zinssatz nicht das entscheidende Kriterium für die Kreditaufnahme ist (vertiefend Kapitel 4.3.1.2.3). Schon von Stockhausen (1984: 146, 1981b) stellt fest, dass kleinbäuerliche Familienwirtschaften relativ hochverzinsliche Kredite aufnehmen, obwohl sie über Bargeld und liquidierbares Goldvermögen sowie Schmuck verfügen. Dies zeigt einerseits, dass die den Familienwirtschaften verfügbaren Kreditfazilitäten nicht als ausschließliche Liquiditätsreserve ausreichen (Mengen oder Verwendungsbeschränkungen, fehlende Nachhaltigkeit) und die leicht liquidierbaren Vermögensgegenstände als zusätzliche Reserve bzw. Versicherung dienen. Andererseits weist diese Beobachtung auch darauf hin, dass (informelle) Kreditbeziehungen (vgl. Kapitel 1.2.1) nicht nur eine finanzielle, ökonomische Komponente haben, sondern auch weitere konkrete oder potentielle Vorteile aus ihr erwachsen (müssen) (vgl. Kapitel 2.5.2, 2.5.5). Neben die rein ökonomischen Komponenten der individuellen (informellen) Kreditverträge treten soziale Rechte und Verpflichtungen, die die Ausgestaltung des Kreditvertrages beeinflussen und sie zu einer Beziehung machen, bei der die sozialen Komponenten wichtiger als die ökonomi-

---

<sup>138</sup> Schon von Stockhausen (1984: 26ff.) weist darauf hin, dass der hohe Anteil der kurzfristigen Verbindlichkeiten auch in der fehlenden Verfügbarkeit langfristiger Kreditfazilitäten begründet sein kann.

<sup>139</sup> Zum Begriff der konventionellen oder banküblichen Sicherheiten vgl. Kapitel 1.2.1.

schen sein können (vertiefend Kapitel 4.2.2, auch 4.5.2). Bei der Beurteilung von über einen einmaligen Kreditvertrag hinausgehenden Kreditbeziehungen müssen die nicht-ökonomischen Komponenten ebenfalls Berücksichtigung finden (vgl. Kapitel 2.5, 4.2).

Weil im ländlichen Raum der Finanzierungsbedarf zu einem großen Teil unvorhersehbar ist und plötzlich eintreten kann, bevorzugen ländliche Kreditnehmer dauerhafte eingebettete Kreditbeziehungen (vgl. Kapitel 2.5.5, 2.5.6, 4.2.2). Über die im Notfall kurzfristige Kreditbereitstellungen übernehmen langfristige Geldverleiher-Beziehungen hierbei eine Versicherungsfunktion (vgl. Kapitel 2.4.3.3, vertiefend 4.2.2, 4.6).

#### **2.4.4 Ländliche Risikobewältigungsstrategien als häufig verkanntes Human- und Sozialvermögen**

Ländliche Familienwirtschaften haben Strategien entwickelt, um die einkommensbedrohenden Faktoren Saisonalität und unvorhergesehener Notfall zu bewältigen und dabei mindestens ihre Existenz zu sichern. Aufgrund ihrer vielfältigen, kreativen und diversifizierenden Strategien zur Sicherung einer minimalen Subsistenz erweisen sie sich dabei als „Überlebenskünstler“. Nachfolgend sollen exemplarisch einige Risikobewältigungsstrategien ländlicher Familienwirtschaften im Krisenfall am Beispiel der Saisonalität ausführlicher dargestellt werden. Es wird sich zeigen, dass diese Risikobewältigungsstrategien ein Zeichen für hohe Flexibilität, ökonomische Kompetenz und verstecktes Humanvermögen (im Sinne von „*tacit knowledge*<sup>140</sup>“, auch *gender equity* vgl. Fußnote 115) sind, welches vor allem formelle Kreditgeber bisher verkennen. Das (finanz-) wirtschaftliche Potential einer Familienwirtschaft ist nämlich für den regionalen und kulturellen *Insider* weit größer als es eine Auflistung ihrer typischen Vermögenselemente vermuten lässt. Es ist zu beachten, dass die großen regionalen und klimatischen Unterschiede eine hohe Flexibilität einerseits und zahlreiche unterschiedliche Risikobewältigungsstrategien andererseits hervorbringen, so dass die nachfolgenden Ausführungen nur ein mögliches Spektrum am Beispiel des ländlichen Indiens aufzeigen können.

Angesichts der vielfältigen Risiken im ländlichen Raum (vgl. Kapitel 2.3) versuchen Familienwirtschaften im Sinne der Risikominderung durch Diversifikation mehrere monetäre und nicht monetäre, regelmäßige und sporadische Einkommensquellen zu schaffen bzw. verfügbar zu halten (vgl. Kapitel 2.4.1, Tabelle II.2). Wenn man den Diversifikations- und Einkommensbegriff etwas weiter fasst und die Überlebenssicherung in den Mittelpunkt stellt (vertiefend Kapitel 2.5.3), kann man entgegen der häufigen Meinung fehlender Diversifikationsmöglichkeiten im ländlichen Raum (z.B. Braun 2000, Zattler 1997), einige, teilweise rudimentäre, an der *Penny Economy* (vgl. Kapitel 2.2) ausgerichtete Diversifikationsansätze identifizieren. Insbesondere die hohe Anpassungsfähigkeit des Konsumverhaltens (inklusive der Ernährung, bzw. der Einschränkung derselben) ländlicher Familienwirtschaften<sup>141</sup> kann als Diversifikationsansatz aufgefasst werden. Neben den direkten, regelmäßig in Anspruch genommen Ressourcen steht ländlichen Familienwirtschaften z.B. über Nutzungsrechte an Gemeineigentum auch ein indirektes Ressourcenpotential zur Verfügung, das im Krisenfall den Ressourcenzufluss sichern kann.

Ausgangspunkt der Sicherung von Zuflüssen überlebenswichtiger Ressourcen ist zunächst die Großfamilie, der nicht nur im ländlichen Indien eine besondere Bedeutung zukommt (Kapitel

---

<sup>140</sup> vertiefend zum „impliziten Wissen“ vgl. z.B. Neuweg (2001)

<sup>141</sup> Agarwal (1991) erläutert auf Basis zahlreicher eigener und fremder Studien in Indien und Bangladesh typische Strategien zur Existenzsicherung im ländlichen Raum, die zur Bewältigung der Probleme aus Saisonalität (1991: 174ff.) und Katastrophen (1991: 206ff.) entwickelt wurden. Dabei geht er detailliert auf praktizierte Änderungen im Konsumverhalten zur Anpassung des Lebensstandards in Krisensituationen ein. Vgl. hierzu auch Maitra (1998).

2.4.1): Im Krisenfall stehen grundsätzlich sämtliche Ressourcen der Großfamilie zur Verfügung. Hierzu zählt einerseits das konkrete ökonomische Kapital (bzw. Vermögen), das regelmäßige Haupt- und Nebeneinkommen der hauptberuflich tätigen Familienmitglieder sowie auch sporadische bis regelmäßige Einkommen nebenberuflich tätiger Familienmitglieder. Andererseits bestehen die Ressourcen der Großfamilie auch im Humanvermögen (*Human Capital*)<sup>142</sup> bzw. im sozialen und kulturellen Vermögen (*Social and Cultural Capital*)<sup>143</sup> der Familie als Ganzer. Zum Humanvermögen der Familienwirtschaft zählen vor allem die Arbeitskraft, die Managementfähigkeiten sowie ggf. technisches Know-how sämtlicher Familienmitglieder. Unter dem Sozialvermögen werden im Allgemeinen die inner- und außerfamiliären Beziehungsnetzwerke der Familienwirtschaft verstanden, die ggf. Ansprüche auf monetäre und nicht-monetäre<sup>144</sup> Leistungen begründen (vgl. Béteille 1996b: 443, Klein 1995: 66f.; auch Kapitel 2.5). Zum kulturellen Vermögen zählen schließlich u.a. die kulturspezifische Bildung, besondere Fertigkeiten oder Talente, die allesamt Elemente der besonderen Lebensweise sind (vgl. Béteille 1996b: 439, Merz 1996: 4).

Humanvermögen bzw. soziales und kulturelles Vermögen sind für regionale *Outsider* nur schwer einzuschätzen und zu bewerten, stellen aber einen erheblichen Faktor bei der Ressourcenmobilisierung im Krisenfall dar und können bei Berücksichtigung z.B. im Rahmen einer Kreditwürdigkeitsprüfung die Einkommens- und Vermögenssituation einer Familie deutlich positiver darstellen (vgl. Kapitel 4.2.1.2).

Innerhalb der Großfamilie steht also (auf Basis reziproker Beziehungen; vgl. Kapitel 2.5.2) umfangreiche Hilfe zur Problembewältigung zur Verfügung. Darüber hinaus wird externe soziale Unterstützung (weitere Verwandtschafts-, Freundschafts-, Nachbarschafts- oder Patronagebeziehungen) in Anspruch genommen, die sich über Beziehungen zwischen sozialen Gruppen oder Personen ergeben, in denen auch wirtschaftliche Erwägungen bestimmend sind (vgl. ausführlich Kapitel 2.5). Dabei bestimmen das soziale und kulturelle Vermögen der Familie das Ausmaß externer sozialer Unterstützung. Entsprechend ist die Großfamilie auch stetig bemüht, ihr soziales und kulturelles Vermögen durch Aufbau und Unterhaltung von Beziehungen zu erweitern. Dabei kommt z.B. der Verheiratung der Kinder im Sinne der *Arranged Marriage* eine besondere Bedeutung zur Erweiterung dieses sozialen und kulturellen Vermögens zu (vgl. Kapitel 2.4.3.1, Merz 1998). Im heutigen Indien stellt die *Arranged Marriage* selbst in der gebildeten städtischen Gesellschaft ein stark reguliertes, aufwändiges Unternehmen mit großer Bedeutung für die gesamte Großfamilie dar (vgl. Béteille 1996a, auch Batabyal 2001). Dem Heiratsarrangement geht, wie Merz (1998) am Beispiel eines Polizeiangestellten höherer Kaste detailliert darstellt, eine umfangreiche Recherche über das Vermögen der Familie der potentiellen Braut voraus, bei der neben dem ökonomischen vor allem das kulturelle und soziale Vermögen der einheiratenden Großfamilie im Mittelpunkt steht.

---

<sup>142</sup> Vor allem in der englischsprachigen, aber auch in zahlreichen deutschen Publikationen wird statt Humanvermögen vereinfachend der Begriff Humankapital (*Human Capital*) verwendet. Da der Vermögensbegriff weit weniger negativ belegt ist als der Kapitalbegriff, soll hier der Begriff Humanvermögen verwendet werden, (vgl. z.B. Aschoff 1977, auch Scholz et al. 2004, Scholz/ Bechtel 2005). Im Zuge der Diskussion um eine Humanvermögensrechnung hat sich der Begriff des Humanvermögens in Deutschland etabliert. Orientiert an einer bilanziellen Erfassung der Potenziale von Mitarbeitern ist nur der Begriff Vermögen sinnvoll, der die Potenziale als Aktiva erfasst. Im vorliegenden Kontext wird auch gerade auf diese Potentiale Bezug genommen. Daneben findet sich noch der Begriff Humanressourcen.

<sup>143</sup> Entsprechend findet sich in der Literatur häufig die Begriffe Sozialkapital und kulturelles Kapital. Da aber auch hier der Vermögensbegriff inhaltlich passender ist, soll er Verwendung finden.

<sup>144</sup> Kapitel 2.5 behandelt ausführlich die sozialen Interaktionsmechanismen, über die Sozialvermögen aufgebaut werden kann. Hierzu gehören natürlich vor allem auch die nur schwer quantifizierbaren Ansprüche und Verbindlichkeiten aus reziproken Beziehungen (vgl. Kapitel 2.5.2).

Neben dem monetären, sozialen und kulturellen Vermögen kann auch das Potential der Großfamilie zu den nachfolgenden, beispielhaft ausgewählten Strategien zur Bewältigung krisenhafter saisonaler Einkommensschwankungen (Agarwal 1991: 174ff., 197), die im ländlichen Raum in unterschiedlichem Ausmaß und Umfang Verwendung finden, ihre Kreditwürdigkeit erheblich beeinflussen (vertiefend Kapitel 4.2.1.2):

### 1. Einkommensdiversifikation einschließlich saisonaler Migration

Bezüglich des konkreten sporadischen bis regelmäßigen haupt- und nebenberuflichen Einkommens sämtlicher Familienmitglieder ergeben sich im ländlichen Raum (begrenzte) Möglichkeiten zur Einkommensdiversifikation inklusive der saisonalen Migration als Risikoabsicherung (Agarwal 1991: 174ff., Rogaly/ Rafique 2003). Die Einkommensdiversifikation ist z.B. möglich in Form von Anbau unterschiedlicher Anbausorten (Mischkultur, vgl. auch Kapitel 2.5.3), das Halten einer Vielzahl unterschiedlicher Nutztiere (Kuh, Schaf, Huhn) sowie durch zusätzlichen Handel (vgl. auch *Interlinking*, Kapitel 2.5.4, 4.2.3). Von Bedeutung sind auch nichtlandwirtschaftliche (Neben-) Tätigkeiten (z.B. Handwerk, Dienstleistungen). In Krisenzeiten können Familienmitglieder, die bisher keiner einkommensschaffenden Beschäftigung nachgingen (Kinder, Frauen, Ältere), eine vorübergehende Beschäftigung aufnehmen. Räumliche Diversifikation zeigt sich in saisonaler Migration, die im ländlichen Indien allerdings meist nur für jüngere, gesunde Männer möglich ist (Agarwal 1991: 177, Rogaly/ Rafique 2003). Empirische Untersuchungen haben im übrigen gezeigt, dass sich insgesamt gesehen Einkommensausfälle aufgrund der Diversifikation weniger auf die Ernährung und stärker auf andere Konsumelemente auswirken (Maitra 1998).

### 2. Ausnutzen kommunaler Ressourcen

Auch aus traditionellen Rechten an kommunalen Ressourcen<sup>145</sup> (dörfliches Gemeineigentum an Anbau-, Weide- und Uferflächen, Wälder o.ä.) ergeben sich Möglichkeiten, über einen befristeten Zeitraum z.B. über „Jagen und Sammeln“ die Existenz zu sichern (vgl. Agarwal 1991: 172ff., Platteau 2002: 4ff.). Der Zugang zu diesen kommunalen Ressourcen und staatlichen Wäldern spielt zudem eine bedeutende Rolle bei der Sicherung des Überlebens ärmerer Haushalte und übernimmt dabei eine Funktion als „*Versicherung gegen chronischen Hunger*“ (Platteau 2002: 5, Agarwal 1991). Denn kommunale Ressourcen können nicht nur Nahrung und Brennmaterial für den Eigengebrauch oder den Handel verfügbar machen, sondern auch z.B. medizinische Kräuter, Tierfutter, Material für Hausbau und Handwerk liefern. Studien in Indien zeigen, dass die ärmere Bevölkerung teilweise 20 % und mehr ihres gesamten Einkommens aus kommunalen Ressourcen bezog<sup>146</sup>. Staatliche Wälder werden in ähnlicher Weise vor allem von tribalen Gemeinschaften zur Überlebenssicherung und Einkommensschaffung genutzt. Allerdings ist zu beachten, dass in schlechten Perioden die Bedeutung solcher kommunaler Ressourcen für alle Betroffenen zunimmt, dass aber auch ihr Nutzungspotential saisonalen Schwankungen unterliegt und die Nutzungskapazität natürlich begrenzt ist. Das steigende Bevölkerungswachstum, ökologische Veränderungen und zunehmende Marktintegration können die ökonomische Bedeutung der kommunalen Ressourcen erheblich verringern<sup>147</sup>. Nutzungsrechte an kommunalen Ressourcen werden üblicherweise eingeschränkt. Sie werden auf Angehörige der Dorfgemeinschaft meist durch Geburt oder Heirat übertragen (Dasgupta 1987).

---

<sup>145</sup> Scott (1976) bezeichnet diese Rechte als moralischen Anspruch („*moral claim*“) des Dorfangehörigen gegen die Dorfgemeinschaft (vgl. Kapitel 2.5.3).

<sup>146</sup> Vgl. z.B. Agarwal (1991: 182), Dasgupta (1987), Hecht et al. (1988), Jodha (1986), Platteau (2002: 4ff.).

<sup>147</sup> Zur Effizienz der Nutzung kommunaler Ressourcen vgl. Baland/ Platteau (1996), zur Privatisierung kommunaler Ressourcen vgl. z.B. Platteau (2000, 2002: 11ff.), Baland/ Francois (1999).

### 3. Rückgriff auf soziale Beziehungen und informelle Kreditnetzwerke

Innerhalb von Großfamilien, dörflichen Gemeinschaften und anderen sozialen Gruppen gehören die Bitte um bzw. das Leisten von Unterstützung zum Alltag (Von Pischke 1992: 327). Reichere Mitglieder der Dorfgemeinschaft sind i.d.R. verpflichtet, in Notfällen wie z.B. saisonalen Engpässen den Ärmern durch die Vergabe von Krediten zu helfen (vgl. Trenk 1991: 57). Im Rahmen von sozialen Beziehungen zu Nachbarn, Freunden und Verwandten (vertiefend Kapitel 2.5.3), von Patron-Klient-Beziehungen (vertiefend Kapitel 2.5.6) und auf Basis anderer informeller (Finanz-)Beziehungen (vgl. Kapitel 1.3.2) ist ebenfalls kurzfristige Hilfe zur Überlebenssicherung üblich. Diese Hilfeleistungen erfolgen regelmäßig in Form von Arbeitsleistungen oder eben kurzfristigen, monetären oder nicht-monetären Krediten und enthalten im Regelfall zumindest die Verpflichtungen zur Gegenleistung. Die Höhe der Verzinsung kann dabei von der Intensität der zugrunde liegenden Beziehung abhängen (vgl. Kapitel 4.3.1.2). Aus diesen Leistungen können Vorteile, aber auch Verpflichtungen entstehen, die evtl. erwirtschaftete Gewinne vorzeitig abziehen und Reinvestitionen verhindern (vgl. Kapitel 2.5.1).

### 4. Rückgriff auf Haushaltsvorräte und Anpassung des aktuellen Konsumverhaltens

Traditionell bilden Frauen und Kinder alltäglich kleinere Vorräte an Getreide, Dung (als Brennmaterial), getrockneten Beeren, Gräsern und Reisig etc., die in Notzeiten zur Konsumtion oder dem Verkauf zur Verfügung stehen (vgl. Kapitel 2.4.2). Längerfristige schlechte Perioden erfordern zusätzlich eine Anpassung des Konsumverhaltens durch die ärmere Bevölkerung. Diese Anpassung kann in einer Vereinfachung der verzehrten Nahrung bestehen (schlechtere Qualität, Wildgemüse o.ä.), in einer Reduzierung der gesamten verzehrten Menge („Strecken“ und Auslassen von Mahlzeiten<sup>148</sup>) und in einer Anpassung der Verteilung von Nahrung innerhalb der Familie<sup>149</sup>. Es ist offensichtlich, dass diese Form der Bewältigung von Einkommensengpässen nur vorübergehend möglich ist. Zudem verschlechtert sie das Leistungspotential der betroffenen Familienmitglieder. Auch eine Anpassung des sozialen Konsumverhaltens, die Verschiebung einer geplanten Hochzeit oder die einfachere Ausgestaltung einer religiösen Feierlichkeit z.B., sind Folge der Anpassung an Krisensituationen (vgl. z.B. Agarwal 1991: 203).

### 5. Rückgriff auf Vermögensteile

Natürlich können die ländlichen Familienwirtschaften auch einzelne Vermögensteile zu veräußern versuchen. Dabei werden die nicht unmittelbar einkommensschaffenden Vermögensgegenstände zuerst verkauft. Davon ist häufig das sowieso spärliche Vermögen der Frauen (Schmuck, wertvolle Haushaltsausstattung, Bekleidung) betroffen, das sie in „besseren Zeiten“ nicht unbedingt zurück erhalten (vgl. Kapitel 2.4.2). Zu beachten ist, dass sich z.B. aufgrund von regionalen Krisensituationen bzw. aufgrund einer territorialen Abgeschlossenheit ggf. keine Nachfrage findet.

Empirische Studien haben gezeigt, dass es regionale und soziale Unterschiede in der Wirkung der Saisonalität auf die ärmeren ländlichen Haushalte gibt (vgl. Agarwal 1991: 205f). In Phasen größerer Katastrophen wie Dürre and Hungersnöte muss eine Familienwirtschaft zudem über längere Zeiträume eine hohe Flexibilität sowie eine stärkere Erfindungs- und Innovationskraft zeigen, um ihr Überleben zu sichern (vgl. ibd.: 206ff.). Caldwell et al. 1986 (zitiert nach Agarwal 1991) fanden heraus, dass sich die untersuchten Familienwirtschaften in neun indischen Dörfern der Notwendigkeit einer Diversifizierung künftiger Einkommen als Risiko-

---

<sup>148</sup> vgl. Mitra (1988) nach Agarwal (1991: 200).

<sup>149</sup> Die traditionelle Reihenfolge der Speisung weist den Männern und anschließend den Kindern das Recht zu, zuerst Nahrung aufzunehmen. Frauen erhalten erst anschließend Nahrung, und nur dann, wenn etwas übrig bleibt. Vgl. Fernandes/ Menon (1987), Caldwell et al. (1986), beide zitiert nach Agarwal (1991: 200).

absicherung stark bewusst waren und deshalb z.B. systematisch manche Familienmitglieder einen nicht-landwirtschaftlichen Beruf ausüben ließen bzw. gezielt nach einem Schwiegersohn mit urbanem Einkommen suchten.

Mit zunehmender Entwicklung, der Landprivatisierung (vgl. Kapitel 1.3.1.2) und zunehmendem Marktzugang sind viele der traditionellen Diversifikationsmöglichkeiten aufgeweicht worden bzw. verloren gegangen. Hinzu kommt, dass ökologische Veränderungen wie z.B. der Rückgang der Waldflächen, aber auch der Bevölkerungszuwachs die Möglichkeiten der Krisenbewältigung ebenfalls eingeschränkt haben (vgl. Platteau 2002: 11ff.). Dabei sind vor allem noch die kommunalen Ressourcen, die Einkommensdiversifikationsstrategien und die saisonale Migration von entscheidender Bedeutung für das Auffangen saisonaler Einkommensschwankungen. Traditionelle Patron-Klient-Beziehungen (Kapitel 2.5.6), Unterstützung innerhalb der weiteren Verwandtschaft und informelle Kreditsysteme können nur begrenzte Hilfe leisten, stehen nicht immer zuverlässig zur Verfügung und vor allem die ersten beiden verlieren zunehmend an Bedeutung (Agarwal 1991: 205).

Die Betrachtung der Strategien zur Bewältigung saisonaler Einkommensschwankungen ländlicher Familienwirtschaften hat gezeigt, dass sämtliche Familienmitglieder Beiträge zur Überwindung der Engpässe leisten können, wobei Frauen oft eine größere Last als andere Familienmitglieder tragen müssen (vgl. auch Kapitel 2.4.2).

## **2.5 Spezifische Gesetzmäßigkeiten ökonomischer Aktivitäten im ländlichen Raum**

### **2.5.1 Von der Theorie der sozialen Einbettung wirtschaftlichen Handelns**

Lange Zeit erfuhren die ökonomischen und insbesondere die finanziellen Aktivitäten ländlicher Familienwirtschaften auch in der Wirtschaftsanthropologie nur rudimentäre Beachtung. Im Zusammenhang mit einer fundamentalen Kontroverse innerhalb der Wirtschaftsanthropologie werden dann zu Beginn der 1960er Jahre die finanziellen Transaktionen der ländlichen Bevölkerung in den Entwicklungsländern vermehrt analysiert<sup>150</sup>. Die Vertreter der sog. substantivistischen Richtung (vgl. Kapitel 1.4.3) entwickelten dabei die Theorie der „eingebetteten Wirtschaft“, die die Bedeutung der „Einbettung“ von Wirtschafts- in Sozialbeziehungen im ländlichen Raum der Entwicklungsländer analysiert. Polanyi (1957, 1978) gilt als einer der Hauptvertreter dieses substantivistischen Ansatzes.

Ökonomisches Handeln ist seiner Meinung nach vor allem sozial determiniert und lässt sich nicht (nur) aus individuellen materiellen Bedürfnissen ableiten. Er lehnt die Vorstellung des *homo oeconomicus*<sup>151</sup> ab (vgl. auch Kapitel 2.5.3) und geht davon aus, dass sich ökonomische Motivation aus gesellschaftlichen Zusammenhängen entwickelt (Polanyi 1978: 76). Wirtschaft definiert er als

*„... an instituted process of interaction between man and his environment, which results in a continuous supply of want satisfying material means.“* (ibd. 1957: 248)

---

<sup>150</sup> Firth (1964: 29ff.) fasst in einem Sammelband erstmalig den damaligen wirtschaftsanthropologischen Kenntnisstand zu den ländlichen Kreditbeziehungen zusammen.

<sup>151</sup> Die Handlungsmaxime eines isoliert wirtschaftenden, nur auf sich selbst gestellten *homo oeconomicus* lautet *„setze deine Mittel (Ressourcen) so ein, dass du deinen Nutzen maximierst. Oder: Verwirkliche einen angestrebten Eigennutzen mit dem geringst möglichen Einsatz deiner Ressourcen.“* (Biesecker/ Kesting 2003: 127). Wie dieses und die folgenden Kapitel zeigen, entspricht dieses Konzept nicht dem typischen Mitglied einer ländlichen Dorfgemeinschaft in Entwicklungsländern. Gemäß dem Neoinstitutionalismus entspricht es auch nicht dem typischen Wirtschaftssubjekt in den Industrieländern (vgl. Williamson 1985 und z.B. Biesecker/ Kesting 2003: 131f.).

Dabei gilt, dass ökonomische Handlungen des Individuums in seine (und den familiären) Sozialbeziehungen eingebettet sind (ibd.: 75)<sup>152</sup>. Das Individuum handelt, um seinen gesellschaftlichen Rang, seine gesellschaftlichen Ansprüche und seine Wertvorstellungen zu sichern und eben nicht, um vorrangig sein individuelles Interesse an materiellem Besitz zu wahren (ibd.). Es ist davon auszugehen, dass, sobald Austauschbeziehungen in ein Netzwerk sozialer Beziehungen „eingebettet“ sind, wahrscheinlich weder ein Anreiz noch die Möglichkeit zur Maximierung eines individuellen ökonomischen Vorteils besteht (vgl. Polanyi 1978: 76f., Trenk 1991: 62ff.; vgl. auch Kapitel 2.5.3). Deshalb war es für Polanyi notwendig, ökonomische Transaktionen in nicht westlichen Gesellschaften einer anderen Form der ökonomischen Analyse zu unterziehen, die von der zur damaligen Zeit vorherrschenden Neoklassik in einigen Punkten abzuweichen hatte<sup>153</sup>.

Das Wirtschaftssystem als Ganzes wird von nichtökonomischen Motiven getragen (Polanyi 1978: 75). Die Ökonomie ist

*„... embedded and enmeshed in institutions, economic and noneconomic. The inclusion of the noneconomic is vital. For religion or government may be as important for the structure and functioning of the economy as monetary institutions or the availability of tools and machines themselves that lighten the toil of labor.“* (Polanyi 1957: 250)

In einer indigenen Ökonomie werden Transaktionen unter Berücksichtigung des Status der Transaktionspartner vorgenommen: Verwandtschaft, Freundschaft oder Feindschaft, die Kasten- oder Dorfzugehörigkeit usw. sind transaktionsrelevante Statusmerkmale (Bailey 1964: 105). Dabei sind sie nur ein Element in dem Bündel von Beziehungen, das die Vertragspartner miteinander verbindet. In der indigenen Ökonomie erfolgen Produktion und Distribution von Waren und Dienstleistungen grundsätzlich über multifunktionale soziale Institutionen, die sich eben aus diesen verwandtschaftlichen, nachbarschaftlichen, religiösen, politischen oder ähnlichen Beziehungen gebildet haben. Die indigene Ökonomie ist eine Funktion der sozialen Organisation und ist Nebenprodukt der verwandtschaftlichen Beziehungen bzw. politischen und religiösen Verpflichtungen (Trenk 1991: 65). Ökonomische Beziehungen müssen im Sinne eines *Setting*-Ansatzes deshalb im kulturellen Kontext stets als Elemente eines übergeordneten Systems aus sozialen Beziehungen angesehen werden (Firth 1964: 16). Aus diesem Grunde können sie auch nur im Zusammenhang mit relevanten sozialen, politischen, rituellen, moralischen oder gar ästhetischen Werten erklärt werden<sup>154</sup>.

Grundsätzlich kann man von einer sozialen Einbettung der Wirtschaft i.e.S. immer dann sprechen, wenn in einer Gesellschaft jegliche separaten und spezifischen, auf wirtschaftlicher Motivation beruhenden Institutionen fehlen (Polanyi 1978: 77, vgl. auch Trenk 1991: 64). Stattdessen wird die geordnete Produktion und Distribution über zwei weitere Transaktionsmechanismen gewährleistet: Polanyi (1978: 77) zeigte, dass in indigenen Ökonomien neben dem reinen „Marktaustausch“ wie er von der Neoklassik dargestellt wird, noch zwei weitere Transaktionsmechanismen existieren, die sog. „Reziprozität“ und die „Redistribution“, die von den ursprünglich nicht ökonomischen Verhaltensprinzipien der gegenseitigen Hilfe und des Teilens herrühren (vertiefend Kapitel 2.5.2).

---

<sup>152</sup> Lachenmann et al. (2002) gehen davon aus, dass der geschlechtsspezifische Focus auf ökonomischen Transaktionen und Veränderungsprozessen paradigmatisch für die Einbettung der Wirtschaft in die Kultur und Gesellschaft ist. In ihrem Sammelband finden sich empirische Untersuchungen, die die Verflechtungen sozialer und ökonomischer Welten bei gleichzeitiger Berücksichtigung geschlechtsspezifischen ökonomischen Handelns analysieren.

<sup>153</sup> Polanyi (1957: 242) bezeichnete diese Form der ökonomischen Analyse als „institutionelle Analyse“, die auch tatsächlich dem Neoinstitutionalismus nahe steht (vgl. auch Trenk 1991: 64).

<sup>154</sup> Bezüglich ländlicher Finanzbeziehungen vgl. schon Harper (1961: 177).

Die soziale Einbettung der ländlichen Wirtschaft bringt dann mit sich, dass die nachfolgend vorzustellenden spezifischen soziökonomischen Interaktionsmodi meist nebeneinander Gültigkeit haben. Wie sich im Folgenden immer wieder zeigen wird, ergeben sich für die erläuterten Sachverhalte breite Überschneidungsbereiche (z.B. *Interlinking* in langfristigen Patron-Klient-Beziehungen im Rahmen der *Moral Economy*, s.u.).

In einer traditionell eingebetteten Wirtschaft regelt nicht der Preis die Allokation der Produktionsfaktoren Boden und Arbeit, sondern das soziale Netzwerk. Verwandtschaftliche, nachbarschaftliche oder freundschaftliche Beziehungen bestimmen Art, Dauer und Höhe der Verteilung von Ressourcen. Insbesondere in Notzeiten wird die Bedeutung dieses Allokationsmechanismus offenbar: Der moralische Anspruch auf Unterstützung durch das soziale Netzwerk garantiert die Subsistenz in einem hoch riskanten Umfeld ohne Zugang zu formellen Versicherungsmöglichkeiten (vgl. Kapitel 2.4.4). Den in einer eingebetteten Wirtschaft vorzufindenden „Märkten“ kommt dann auch nicht die Bedeutung zu, die sie in westlichen Ökonomien haben. Im Vordergrund stehen vielmehr die gesellschaftlichen Austauschformen, vor allem die nachfolgend erläuterte Reziprozität und Redistribution (vgl. Trenk 1991: 62ff., Kapitel 2.5.2).

### **2.5.2 Soziale Transaktionsmechanismen traditioneller Gesellschaften: Redistribution und Reziprozität**

*"Unlike what we find in the 'Invisible hand' doctrine, which is at the root of the market-based view of the economic system, the presumption is that the pursuit of selfish ends runs counter to the collective good in the general case."* (Abraham/ Platteau 2001: 5)

Mit dem Begriff „traditionelle Solidarität“ (Gsänger 1993: 37, vgl. auch Elwert 1980, 1980a) wird die Funktionsweise eines sozialen Sicherungssystems charakterisiert, das auf Basis von Familien, Verwandtschaft, Nachbarschaft, sozialer Netzwerke und Dorfgemeinschaften organisiert ist. Es handelt sich um ein System der gegenseitigen Hilfe und Unterstützung, das das Überleben des Einzelnen in der Gemeinschaft und der Gemeinschaft selbst sichert. Es manifestiert sich in Austauschbeziehungen innerhalb der Familien- und Verwandtschaftsverbände, in Nachbarschaften, Freundschaften und anderen sozialen Netzwerken und dient u.a. der generellen Unterstützung der (schwachen) Mitglieder bzw. der Hilfe in Notsituationen. Zur traditionellen Solidarität lassen sich unterschiedlich bedeutende soziale Transaktionsmechanismen zuordnen, die auf ursprünglich nicht ökonomisch motivierte Verhaltensmuster der gegenseitigen Hilfe und des gemeinsamen Teilens zurückgehen: Altruismus, Loyalität, Redistribution und Reziprozität (Elwert 1980, 1991; Gsänger 1993: 36ff.; Polanyi 1978: 74ff.; Trenk 1991: 66ff.). Dabei sind Redistribution und Reziprozität<sup>155</sup> die für die eingebettete Wirtschaft (vgl. Kapitel 2.5.1) typischen Transaktionsmechanismen und bestimmen wesentlich die institutionelle Einbettung der Wirtschaft. Gleichzeitig verkörpern sie traditionell erprobte Strategien der langfristigen Überlebenssicherung (vgl. Weiss 2001: 368; Kranton 1996, vgl. Kapitel 2.5.3). Die Reziprozität ist eher ein Ausdruck der Gegenseitigkeit von ökonomischen Beziehungen, die Redistribution eher ein Ausdruck der Umverteilung zwischen Individuen (Polanyi 1957: 250f.), die die Vermeidung von einseitiger individueller Einkommens- und Vermögensakkumulation zum Ziel haben kann.

Altruistische Handlungen werden für das Wohlbefinden eines Dritten ohne jegliche Erwartung einer Gegenleistung erbracht. Sie sind in ihrer idealen Form untypisch und in der Realität nur selten vorzufinden. Loyalität ist häufig von dem Interesse an einer langfristigen sozialen Absicherung geprägt. Auch wenn dafür kurzfristig Nachteile in Kauf genommen werden

---

<sup>155</sup> als „Nicht-Markttransaktionen“, vgl. auch Ben-Porath (1980: 3)

müssen, zeigen sich Individuen oder Familien einzelnen Personen oder auch Gruppen gegenüber loyal. Loyalität ist ein typisches Merkmal sog. Patron-Klient-Beziehungen (vgl. Kapitel 2.5.6).

Die Redistribution als eine in dörflichen Gemeinschaften dominante gesellschaftliche Austauschform ist stets eine Beziehung innerhalb einer übergeordneten sozialen Einheit, die Hierarchie impliziert und mit dem Versuch der sozialen Umverteilung verbunden ist (Polanyi 1978: 77ff., vgl. auch Trenk 1991: 62ff.). Z.B. sammelt und verwaltet eine lokale Autorität sozial obligatorische Waren- und Dienstleistungen bzw. finanzielle Mittel, um sie für eigene, religiöse oder soziale Zwecke sowie in Notfällen nach festen Regeln (um) zu verteilen (Dalton 1967: 158, auch Elwert 1980, 1991)<sup>156</sup>. Die festen Regeln sowie soziale Sanktionen bis hin zum Ausschluss aus der Gemeinschaft sorgen dafür, dass die Distributionsregeln eingehalten werden. Jeder akkumulierte Reichtum ist zu verteilen, z.B. über aufwändige Feste. Die „Reichen“ erhalten fürs Abgeben Prestige, Loyalität und Hilfsbereitschaft (vgl. z.B. auch Ben-Porath 1980: 7, Weiss 2001: 368). Bourdieu (1990: 126, auch Mauss 1968) weist auf die enorme Bedeutung des Gebens für die Position des Individuums bzw. der Familienwirtschaft innerhalb der sozialen Gemeinschaft hin:

*"A man possesses in order to give. But he also possesses by giving. A gift that is not returned can become a debt, a lasting obligation; and the only recognized power - recognition, personal loyalty or prestige - is the one that is obtained by giving."*

Die Reziprozitätsnorm ist in indigenen Ökonomien der Entwicklungsländer der relevanteste traditionelle Transaktionsmechanismus. Dieses Prinzip des (ökonomischen) Austausches und der sozialen Interaktion ist insbesondere in ländlichen Gebieten weit verbreitet (Trenk 1991: 39, 74). Grundsätzlich werden über den Austausch von Gütern bzw. Leistungen soziale Bindungen geschaffen, die wiederum zum Austausch von Waren und Leistungen nach Ablauf einer (zum Teil unbestimmten) Zeitspanne berechtigen bzw. verpflichten (ibid.: 66ff.). Sobald man an Verwandte oder einen Patron um Hilfe bittet, entsteht ein reziproker Anspruch auf die eigene Arbeitskraft oder die von Familienmitgliedern bzw. auf die eigenen Ressourcen. Hilfe erfolgt also im stillschweigenden gegenseitigen Einverständnis reziproker Ansprüche. Scott (1976: 28) sieht diese Hilfeleistungen gerade deshalb als ebenso wertvoll wie Ersparnisse für Notzeiten an.

Reziprozität ist also ein Transaktionsmodus, der sich aus sozialen Verpflichtungen zum Austausch von Gaben<sup>157</sup> ergibt und „wesentlich zur Integration und Kohärenz sozialer Gruppen“ (Trenk 1991: 65) beiträgt. Gaben sind nach Ablauf einer oft unbestimmten Zeitspanne durch Gegengaben zu erwidern. Die materielle Seite des Austausches ist dabei eingebettet in die soziale Beziehung, die auf Dauer angelegt ist (vgl. auch Kapitel 2.5.5).

Grundsätzlich bezeichnet die Reziprozität eine symmetrische Beziehung zwischen zwei unabhängigen Wirtschaftssubjekten (Personen oder soziale Gruppen). Man kann je nach Solidaritäts-Grad folgende Formen unterscheiden: generalisierte, balancierte und negative Reziprozität (Sahlins 1974: 191ff.; auch Elwert 1980, 1991, Trenk 1991: 70f.). Einflussfaktoren auf die Realisierung der einen oder anderen Form der reziproken Verpflichtungsbeziehung sind der

---

<sup>156</sup> Die in Kapitel 2.5.6 diskutierten Patron-Klient-Beziehungen nehmen bei der Redistribution eine Sonderstellung ein. In den ländlichen Gemeinschaften der Entwicklungsländer sind die Wohlstands-Unterschiede i.d.R. offensichtlich. Großzügigkeit hat im Rahmen der Patron-Klient-Beziehungen hier einen anderen Charakter. Als für seinen Klienten verantwortlich muss ein Patron im Rahmen der Beziehung zumindest gelegentlich großzügig sein.

<sup>157</sup> Zum Begriff der Gabe vgl. Mauss (1968), Elwert (1991), Trenk (1991); zu anonymen Geschenken vgl. Titmuss (1970).

Verwandtschaftsgrad, die räumliche Nähe, der relative Wohlstand, die soziale Rangstellung sowie insbesondere die soziale Distanz zwischen den Beteiligten (Sahlins 1974: 191ff.).

Die generalisierte Reziprozität wird als „solidarisches Extrem“ dargestellt. Im Rahmen von Reziprozitätsverpflichtungen wird Unterschätzung gewährt, für die aber nicht unmittelbar und auch nicht generell eine Erwidmung erwartet wird. Eine Gegenleistung erfolgt nur dann, wenn sie überhaupt nötig wird und dann auch möglich ist. Die Verpflichtung zur Gegenleistung ist weder zeitlich, quantitativ noch qualitativ bestimmt, geht aber keinesfalls unter, sondern bleibt diffus und vage bestehen. Über einen längeren Zeitraum kann die Leistung auch unsymmetrisch erfolgen: Nur der Gebende leistet, ohne dass dies zu einem Abbruch der sozialen Beziehung führt. Generalisierte Reziprozitätsbeziehungen sind typisch innerhalb eines Familienverbandes, innerhalb der Verwandtschaft und bei engen Freundschaften. Das Teilen von Lebensmitteln mit bedürftigen Verwandten (z.B. der verwitweten Schwester) ist im ländlichen Raum eine typische generalisiert reziproke Verpflichtung.

Mit balancierter Reziprozität werden Formen des direkten Austausches von Waren und Dienstleistungen bezeichnet, bei denen durch die reziproke Leistung in absehbarer Zeit eine äquivalente Gegenleistung erforderlich wird (z.B. Trenk 1991: 70). Die Leistung unterliegt neben einem sozialen auch einem klaren materiellen Interesse. Deshalb führt der Unwille bzw. die Unfähigkeit zur Gegenleistung auch zum Abbruch der sozialen Beziehung. Die Symmetrie der Transaktionen nimmt bei der balancierten Reziprozität dann auch eine Vorrangstellung ein. Balancierte Reziprozität findet sich vor allem innerhalb sozialer Netzwerke und Selbsthilfeorganisationen.

Über das ländliche Indien hinaus ist es üblich, dass sich die Frauen untereinander pragmatisch helfen, indem sie sich kleinere Mengen Nahrungsmittel, Brennstoffe o.ä. leihen. Unter Männern ist es üblicher, sich über reziproke Arbeitsleistungen, das Teilen von Wasser, das Verleihen von landwirtschaftlichen *Inputs*, Vieh oder Maschinen, gegenseitig auszuhelfen. In tribalen Gesellschaften finden sich häufig Gruppenarbeit und zahlreiche andere Arrangements zum Austausch von Arbeitskraft („*work parties*“, vgl. Kar 1982, Majumdar 1978). Innerhalb des Kastensystems ist es deutlich leichter, Unterstützung von Angehörigen der eigenen Kaste zu erlangen als von Angehörigen anderer Kasten (Caldwell et al. 1986). Über diese Formen des alltäglichen solidarischen Helfens verfestigen sich soziale (reziproke) Beziehungen, die dann als langfristige Beziehungen Versicherungscharakter erhalten können (vgl. Kapitel 2.4.3, 2.5.5).

Unter der negativen Reziprozität werden zahlreiche Verhaltensweisen zusammengefasst, die unsoziale Austauschformen betreffen, wie z.B. aggressives Verhandeln, böswilliges Ausnutzen der Schwächen des Verhandlungspartners bis hin zum Diebstahl (vgl. Trenk 1991). Bei dieser Austauschform steht der individuelle Vorteil im Vordergrund. Die Beziehung ist deshalb auch nicht langfristig ausgerichtet, sondern eher singulär. Auf Kosten des anderen sollen bei der negativen Reziprozität individuelle Vorteile erwirkt werden. Die negative Reziprozität kennzeichnet dann auch Beziehungen im sozial peripheren, interethnischen Bereich, also vor allem die Beziehungen zu Fremden.

Die im Gegensatz zu den sozialen Transaktionsmechanismen des Austausches stehenden Marktbeziehungen erfolgen vor allem zwischen fremden Dörfern und zwischen unterschiedlichen Stämmen bzw. sozialen Gruppen. Sie werden im traditionellen ländlichen Umfeld als eine eher marginale Form der Transaktion angesehen, die vor allem für unpersönlichen, nicht-subsistenzbezogenen Austausch relevant ist (vgl. z.B. Platteau 1991: 113, Abraham/ Platteau 2001: 7ff.). Marktbeziehungen werden entsprechend der Kategorie "negative Reziprozität" (Service 1979) zugeordnet und entsprechen dem von Williamson (1985) erläuterten "*self-*

*interest seeking with guile*", also der aus dem Neoinstitutionalismus bekannten Annahme opportunistischen Verhaltens (vgl. Kapitel 1.4.2.2). Mit allen verfügbaren Mitteln kann das Individuum in Marktbeziehungen seinen persönlichen Vorteil suchen (Abraham/ Platteau 2001: 7ff., auch Williamson 1985: 47).

Die verschiedenen Ebenen mehr oder weniger reziproken Verhaltens führen zu einer Trennung zwischen einer *Inside*- und einer *Outside*-Moral bzw. einer Binnen- und Außenmoral: Je nachdem, ob der Kontraktpartner einer spezifischen Personengruppe (*Insider*) angehört oder nicht (*Outsider*), gelten unterschiedliche moralische Verhaltensnormen parallel nebeneinander. Die Schaffung und Aufrechterhaltung einer starken Binnensolidarität und ihre deutliche Abgrenzung nach außen erfolgt z.B. über Generosität, Engagement in öffentlichen Projekten oder die Zurschaustellung von Religiosität z.B. auch in geschäftlichen Beziehungen (vgl. Evers/ Schrader/ Pavadarayan 1994), was gleichzeitig zur Akkumulation von kulturellem Vermögen und zur Rechtfertigung bzw. „Schaffung von Akzeptanz“ erwirtschafteter Gewinne dienen kann. Ein Wirtschaftssubjekt kann sich innerhalb solcher verschiedenen Sphären der Moral ganz unterschiedlich verhalten, wobei dies gesellschaftlich legitimiert sein kann und damit noch lange nicht „unmoralisch“ sein muss. So kann innerhalb der eigenen sozialen Gemeinschaft von dem Wirtschaftssubjekt erwartet werden, „*anderen zu helfen, mit anderen zu teilen und sie zu unterstützen*“ (Evers/ Schrader 1999: 3f.; Sphäre der Binnenmoral). In den Beziehungen zu Fremden dagegen, kann er sich neutral oder sogar exploitativ verhalten (Sphäre der Außenmoral).

Polanyi (1977: 42f., 1979: 226) betont, dass die drei dominanten Transaktionsmechanismen Marktaustausch, Reziprozität und Redistribution in vielen ländlichen Gesellschaften nebeneinander existieren, wobei allerdings meist eine Form vorherrschend sei. Welche Form des Austausches vorherrscht, ist abhängig von dem lokalen Entwicklungsstand und dem Grad des Marktanschlusses der ländlichen Gesellschaft.

Mauss (1968) hat gezeigt, dass selbst die extreme Situation des unilateralen Gebens in Form von Geschenken oder Erweisen eines Gefallens als Form des Austausches angesehen werden kann. Häufig nämlich werden vor allem innerhalb langfristiger Beziehungen (vgl. Kapitel 2.5.5) Geschenke gegeben, um Verpflichtungen zu Gegenleistungen zu schaffen, die mehr oder weniger genau definiert sein, implizit oder explizit genannt werden können (vgl. Mauss 1968). Entweder wird das Geschenk angenommen, weil aus sozialen Zwängen eine Ablehnung nicht in Frage kommt oder weil man darin langfristig einen Vorteil sieht. Die explizite Verweigerung der Annahme eines Geschenkes ist dann auch häufig ein Zeichen für Misstrauen. Entsprechend gilt auch nicht nur für informelle Kreditbeziehungen, dass die Toleranz hoher Außenstände ein Signal für hohes Vertrauen bzw. implizites Drohpotential ist (Ben-Porath 1980: 7).

Vor dem Hintergrund reziproker (oder auch redistributiver) Ansprüche innerhalb des Familienverbandes lässt sich die "Mitgliedschaft" in einer Familienwirtschaft grundsätzlich als eine Maßnahme des langfristigen Sparens und Versicherns im weiteren Sinne ansehen (vgl. Kapitel 2.4.3.2). Über die familiären reziproken Beziehungen hält ein Familienmitglied "*mehr oder weniger zurechenbare Beteiligungsansprüche*" (Zattler 1997: 130). Je nach Rang innerhalb der Familienwirtschaft und individueller Lage hat das Familienmitglied Zugang zu jeglicher Art von familiären Ressourcen (Arbeitsleistungen, finanzielle Ressourcen, Produktionsmittel, wichtige soziale Beziehungen o.ä., vgl. Kapitel 2.4.4). Haben ländliche Familienwirtschaften nur geringen Zugang zu anderen Finanzierungsmöglichkeiten, stellt die Reziprozität eine bedeutende Methode zur Bewältigung von Risiko über die Etablierung und Stärkung interpersonaler Bindungen dar (Adams 1992: 12): Über die langfristigen reziproken Beziehungen können nicht nur unvorhergesehene Notfälle (Krankheit, Unfall, Naturkatastrophe

bedingt), sondern auch Lebenszyklus bedingte temporäre Defizit- und Überschussphasen (z.B. Alter) ausgeglichen werden (vgl. Kapitel 2.4.4). In seiner ökonomischen Analyse zeigt Kranton (1996), dass je mehr Mitglieder einer Gemeinschaft auf reziproke Art austauschen, die Suchkosten um so stärker auf dem Markt steigen. Dann ist Reziprozität umso leichter durchsetzbar und bringt einen höheren Nutzen als der Markttausch. Deshalb kann reziproker Tausch fortbestehen, selbst wenn er ineffizient ist. Je stärker aber die Marktanbindung ist, umso mehr wird reziproker Tausch zurückgedrängt, selbst wenn er effizient ist.

Abraham/ Platteau (2001: 7ff.; auch Von Pischke 1992: 327) weisen auf eine mögliche hemmende Wirkung von sozialen Transaktionsmechanismen, insbesondere von den traditionellen Redistributionsnormen bzw. der Reziprozitätsnormen hin. In tribalen Gesellschaften kann es durchaus rational sein, individuelle Wohlstandsgewinne über Redistributionsnormen oder Reziprozitätsnormen umzuverteilen. Die Umverteilungsregeln werden von allen Gemeinschaftsmitgliedern anerkannt, weil sie auf lange Sicht im Sinne der Überlebenssicherung bzw. Versicherung von Vorteil sind. Die Zurückweisung einer Unterstützungsforderung hat schwere negative Folgen für das liquide Mitglied innerhalb der Gemeinschaft. Die Redistributions- und Reziprozitätsnormen können aber auch dazu führen, dass die Anreize zu individuellen Gewinnerwirtschaftung, Ersparnis und Unternehmertum genommen werden, weil die persönlichen Erträge aus der unternehmerischen Tätigkeit, aber auch Kreditmittel und zur Tilgung bzw. Zinsleistung akkumulierte Mittel sowie generell Ersparnis<sup>158</sup> von Dritten abgezogen werden können. Erwirtschaftete Gewinne werden ggf. vorzeitig abgezogen und Reinvestitionen verhindert. Individuelle Vermögensakkumulation wird bei Gültigkeit gewisser sozialer Transaktionsmechanismen schlimmstenfalls als unsozial wahrgenommen und als eine Flucht aus dem traditionellen sozialen Netzwerk interpretiert (Fafchamps 1992: 160-163, Platteau 1991: 160f., vgl. auch Weiss 2001: 369).

### **2.5.3 Moralökonomie und Nutzenmaximierung**

Viel mehr als in städtischen Regionen wird das ökonomische Verhalten der Bevölkerung in den ländlichen Gebieten der Entwicklungsländer angesichts der hohen Risiken (vgl. Kapitel 2.3) von Gewohnheiten, Gebräuchen und soziokulturellen Normen bestimmt (vgl. Kapitel 2.1, z.B. Bouman 1990: 167, Stockhausen 1981a: 44, Trenk 1991). Im saisonalen Rhythmus werden die Familienwirtschaften mit komplexen Entscheidungsproblemen konfrontiert, die unter Berücksichtigung zahlreicher familiärer Interessen wie z.B. Status, aber vor allem Einkommens- und Überlebenssicherung sowie sozialer Absicherung umgehend zu lösen sind (auch Klein 1996: 44). Die individuelle Nutzenmaximierung im Sinne einer Gewinnmaximierung als bestimmendes Handlungsprinzip hat im ländlichen Umfeld deshalb meist nur geringe Bedeutung, die Risikoaversion dagegen gehört zu den stärksten Handlungsmotiven (vgl. z.B. Bouman 1979: 263, Scott 1976, 1977, Lipton 1968). Produktions- und soziale Aktivitäten werden eher durch traditionelle soziokulturelle Institutionen als durch gewinnorientierte Handlungslogik beeinflusst (Bajracharya 2001: 2). Kultur manifestiert sich in handlungsleitenden Wertefeldern, die wiederum Einfluss nehmen auf Verhaltensnormen und Organisationen, die den Aktionsradius der ländlichen Familienwirtschaften aufspannen (Weiss 2001: 373). Die Handlungsstrategien der Menschen spiegeln meist rational nachvollziehbar den Handlungsrahmen wider, der z.B. von den Machthabern, aber auch durch Schwächen in der juristischen oder öffentlichen Infrastruktur (vgl. Kapitel 2.2) vorgegeben wird. Selten sind Handlungen im ländlichen Umfeld irrational, sondern eher der Reflex unvollkommener Anreizsituationen (vgl. auch Kapitel 4.5.1).

---

<sup>158</sup> Auch diese Tatsache erklärt die Neigung ländlicher Familienwirtschaften, freie Mittel umgehend zu binden (vgl. Kapitel 2.4.3.2).

Im Rahmen der Neoklassischen Wirtschaftstheorie geht man davon aus, dass die Individuen als *homo oeconomicus* Entscheidungen stets gemäß ihrer individuellen Nutzenmaximierung (im Sinne einer Gewinnmaximierung) treffen<sup>159</sup>. In Anlehnung an diese neoklassische Auffassung sind kleinbäuerliche Verhaltensweisen lange Zeit als irrational interpretiert worden (vgl. hierzu z.B. Firth 1964, Trenk 1991). Der Neoinstitutionalismus als moderner Ansatz geht von einer beschränkten Rationalität aus, die den Individuen u.a. bei unvollkommener Information bedingt rationales Verhalten zubilligt (Kapitel 1.4.2.2, Williamson 1985, Furubotn/ Richter 2003: 100ff.).

Das Verhalten der ländlichen Familienwirtschaften unterliegt nicht unbedingt dem für die westlichen Marktbeziehungen angenommenen individuell ökonomisch rationalen Verhalten. Wirtschaftsanthropologen wie Scott (1976, 1977) oder Lipton (1968) haben gezeigt, dass die Erfahrung von Subsistenzkrisen<sup>160</sup> die kleinbäuerlichen Familienwirtschaften derart geprägt hat, dass sich eine „Subsistenzethik“ in einer paternalistischen *Moral Economy* herausgebildet hat, bei der die (familienbezogene und damit kollektive) Existenzsicherung eine große Rolle bei der Entscheidungsfindung einnimmt, was einer starken Risikoaversion ländlicher ärmerer Haushalte entspricht. Das Streben nach Sicherheit steht für die ländliche Bevölkerung im Vordergrund, jegliche Einkommensoptimierungsprinzipien stehen dahinter zurück<sup>161</sup>. Die Betrachtung der eingebetteten Wirtschaft lässt sich damit um das Konzept der Moralökonomie erweitern, Subsistenzethik und Subsistenzgarantie sind ebenfalls Aspekte der eingebetteten Ökonomie (Kapitel 2.5.1).

Der sog. *Moral Economy*- Ansatz in der Wirtschaftsanthropologie gründet sich auf der Annahme, dass die traditionellen dörflichen Gemeinschaften grundsätzlich ihre Mitglieder mit sozialer und ökonomischer Sicherheit zu versorgen haben<sup>162</sup> (vgl. Kapitel 2.4.3.3). Das soziale Recht auf eine minimale Existenz wird dabei von allen Mitgliedern gemeinsam sichergestellt<sup>163</sup>. Es gelten feste Gewohnheitsrechte, die eine Verteilung von Ressourcen in der Gemeinschaft mehr oder weniger detailliert regeln (vgl. Kapitel 2.5.2). Sollte ein Mitglied der Gemeinschaft gegen eine oder mehrere dieser Regelungen verstoßen, kann es seine traditionellen Rechte auf Subsistenzsicherung verlieren und aus der Gemeinschaft ausgeschlossen werden. Diese sozialen Arrangements und zugehörige ökonomische Institutionen, insbesondere die Institutionen der Redistribution und Reziprozität (vgl. Kapitel 2.5.2), sind nach dem *Moral Economy*- Ansatz allein deshalb entstanden, um Hunger und weitere alltägliche Bedrohungen zu bewältigen (Scott 1976: 32; Platteau 1991: 115). Scott (1976: 40) hebt dabei hervor, dass die sozialen Arrangements in der Gemeinschaft nicht darauf zielen, dass alle gleich sind, sondern nur darauf, dass das Überleben aller gesichert ist.

---

<sup>159</sup> Vgl. auch Bourdieu (1979: 345ff.), Zattler (1997: 101ff.). Zur neoklassischen Nutzenmaximierung und dem Konzept des *homo oeconomicus* vgl. z.B. Biesecker/ Kesting (2003: 127ff.), Schmidt/Terberger (1996: 38ff.).

<sup>160</sup> In den ländlichen Gebieten der Entwicklungsländer wird häufig davon ausgegangen, dass Familienwirtschaften dem Subsistenzrisiko unterliegen, also dem Risiko, dass die materielle Versorgung der Familienmitglieder nicht gewährleistet ist (vgl. z.B. Röpke 1970: 10).

<sup>161</sup> vgl. vor allem Elwert (1985, 1987), Elwert/ Evers/ Wilken (1983), auch Braun (2000), Klein (1996), Lipton (1968), Platteau (1991), Scott (1976, 1977), Trenk (1991), Trenk/ Nour (1992), Zattler (1997)

<sup>162</sup> Grundlegende Literatur zu *Moral Economy*-Ansatz z.B.: Belshaw 1965, Dalton 1971, Polanyi 1944, Scott 1972, 1976, Sahlin 1963, 1972, Lipton 1968.

<sup>163</sup> Scott (1976: 176ff.) geht sogar von einem moralischen Anspruch des Dorfbewohners gegen die Dorfgemeinschaft auf Subsistenzsicherung aus (vgl. Fußnote 146). Folglich versuchen die dörfliche Gemeinschaft und soweit möglich auch der individuelle Haushalt (im Sinne eines Selbstversorgers) in wesentlichen Subsistenzbereichen autark zu sein. Institutionelle Arrangements, die auf auf Kooperation basierenden Wertesystemen und Moral-Kodexen aufbauen, sorgen dann dafür, dass ausreichend lebensnotwendige Güter an die Haushalte der Gemeinschaft gelangen. Dabei werden Märkte zur Verteilung der Lebensmittel an Bedürftige als ungeeignet betrachtet (Platteau 1991: 115). Vielmehr spielen bei der Redistribution eben andere soziale Arrangements eine bedeutende Rolle (Kapitel 2.5.2).

Das zentrale wirtschaftliche Dilemma der von äußeren negativen Einflüssen stark abhängigen ländlichen Bevölkerung besteht nach Scott (1976: 4) nun darin, dass sie die dauerhafte Sicherung ihrer Subsistenz dem ökonomischen Gewinnmaximierungskalkül eindeutig vorziehen müssen. Das Ziel des typischen ländlichen Kleinbauern besteht also eher darin, sein (familiäres) Einkommen mindestens auf Höhe des Existenzminimums dauerhaft zu stabilisieren statt es periodenbezogen zu maximieren (ibid.). Diese als *Safety-First-Prinzip* (Scott 1976: 5) bezeichnete Entscheidungsmaxime liegt dann auch den meisten technischen, sozialen und moralisch-ethischen Arrangements in traditionellen ländlichen Gebieten zugrunde. Scott (1976: 15ff.) erläutert dieses Prinzip zum Einen am Beispiel der Auswahl unterschiedlich ertragreichen Saatgutes, bei der der Kleinbauer diejenige, meist traditionelle Sorte vorzieht, die ihm dauerhaft (wenig abhängig von den Witterungseinflüssen) einen Ertrag von mindestens dem Existenzminimum sichert, auch wenn eine anfälligerere moderne Sorte ihm einen höheren durchschnittlichen Ertrag einbrächte (vgl. auch Kapitel 2.4.4). Bezogen auf eine typische Großgrundbesitzer-Pächter-Beziehung (vgl. Kapitel 2.5.6) zeigt Scott (ibid.: 8, 29ff.) entsprechend, dass ein Pachtverhältnis, das dem Pächter ein minimales am Subsistenzminimum orientiertes dauerhaftes Einkommen garantiert als weniger ausbeuterisch empfunden wird als eines, das eine ernteabhängige Entlohnung vorsieht, auch wenn der durchschnittliche Ertrag letztlich höher wäre. Als Beurteilungsmaßstab einer solchen ökonomischen Beziehung liege nicht die Frage „*wie viel wurde genommen*“, sondern „*wie viel bleibt übrig?*“ zugrunde (sog. „Subsistenztest“ nach Scott 1976: 8, 1977: 31, 33).

Die Gültigkeit des *Safety-First-Prinzips* führt jedoch nicht dazu, dass ländliche Familienwirtschaften grundsätzlich Risiko meiden (Scott 1977: 30). Vielmehr bedeutet es, dass im Sinne einer „Subsistenz-Routine“ Risiken generell gemieden werden (Scott 1976: 24, auch 4f., 15, 17). In einer Entscheidungssituation wird der Kleinbauer also immer die Möglichkeit wählen, bei der die Wahrscheinlichkeit einer Überlebenskrise minimiert wird. Ein das Überleben sicherndes, wenn auch nur mäßiges Einkommen, wird grundsätzlich einer an der Maximierung des durchschnittlichen Ertrages orientierten Entscheidung vorgezogen (vgl. Lipton 1982: 263). Eine konservative Haltung führt hier zu einer Präferenz dessen, was sicher und kalkulierbar ist gegenüber risikoreicheren Alternativen (vgl. Lipton 1968: 331). Dabei handelt der Kleinbauer durchaus rational. Unter Berücksichtigung des *Safety-First-Prinzips* lassen sich vermeintlich irrationale oder ausbeuterisch anmutende ökonomische Beziehungen im ländlichen Raum als versteckte Formen der Versicherung erklären (Lipton 1968: 341)<sup>164</sup>. So können sogar relativ hohe Investitionen finanzieller und nicht finanzieller Mitteln in soziale Beziehungen (z.B. hohe Brautpreiszahlungen, Ausgestaltung teurer Hochzeitsfeiern bzw. Bestattungsrituale) zur längerfristigen Einkommenssicherung für die auf Subsistenzsicherung bedachte Familienwirtschaft rational sein, selbst wenn sie eine Vorrangstellung vor den bereits geringen Möglichkeiten zu ökonomischen Investitionen einnehmen (Elwert 1987: 318, auch Weiss 2001: 374, vgl. auch Kapitel 2.4.4)!

Aus der Subsistenzethik können sich zahlreiche technische (z.B. bewährte ggf. ertragsschwache, dafür robuste Anbausorten) und soziale Arrangements (diverse Formen gegenseitiger Hilfe, reziproke Beziehungen, Kapitel 2.5.2), das sog. *Interlinking* (vertiefend Kapitel 2.5.4, 4.2.3), aber auch Patron-Klient-Beziehungen (vertiefend Kapitel 2.5.6) ergeben, die das zum Überleben der Familienwirtschaften erforderliche Mindesteinkommen sicherstellen sollen, aber auch eine asymmetrische Knechtschaft beinhalten können.

Ein Vorherrschen der Subsistenzethik und informeller sozialer Institutionen findet sich heute noch insbesondere in ländlichen, schwer zugänglichen Gebieten und in wenig entwickelten

---

<sup>164</sup> Nach Scott (1976: 6) sind diese Formen sozialer Sicherung eher ein Produkt der Notwendigkeit als eines des Altruismus. Das Phänomen des Gemeineigentums an Grundstücken, die auch gemeinsam bewirtschaftet werden, hat eine vergleichbare soziale Grundsicherung aller Mitglieder der Gemeinschaft zum Ziel.

und störanfälligeren Gemeinschaften (Bajracharya 2001: 2). Die *Safety-First-Maxime* gilt besonders für Subsistenzbetriebe und ländliche Familienwirtschaften, die am Rande des Existenzminimums leben. Mit zunehmendem Zugang zu ökonomischen Aktivitäten außerhalb des Dorfes kann sich die wirtschaftliche Situation der Familienwirtschaften verbessern. Die *Safety-First-Maxime* wird entsprechend bei zunehmender wirtschaftlicher Besserstellung, verbesserter Ausstattung der Familien mit Land und Stabilisierung der Ernteerträge, allgemein mit zunehmender Entwicklung ländlicher Gebiete an Bedeutung verlieren (vgl. schon Scott 1977: 33). Die *Moral Economy* und ihre Institutionen werden zunehmend verwässert und die traditionellen Formen einer sozialen Grundsicherung nehmen ab. Da formelle Sicherungssysteme aber nur rudimentär und in ländlichen Gebieten i.d.R. gar nicht vorhanden sind (vgl. Kapitel 2.4.3.3, 4.6), entfällt dann ein wichtiger Grundstein der Überlebenssicherung.

#### **2.5.4 Interlinking als sozialer Interaktionsmodus**

*„Traditional institutions allowed for none but multiple ties, and no economic activity ... could be adequately described without invoking other kinds of relationship. Modern institutions permit single-interest relationships, but it is sometimes to the interest of one, sometimes of both parties to transform these into multiple ties.“* (Bailey 1964: 118)

Vor dem Hintergrund der hohen Unsicherheit im ländlichen Raum versuchen viele Familienwirtschaften sich in ein möglichst vielfältiges Netz ökonomischer und nicht ökonomischer Beziehungen einzubinden. In traditional-agrarischen Gesellschaften in den Entwicklungsländern sind Faktor-, Produkt- und Sozialbeziehungen deshalb häufig untrennbar miteinander verbunden (vgl. Bardhan 1980: 82, Bell 1988; Trenk 1991: 34). Unter Interlinking<sup>165</sup> versteht man die Kombination unterschiedlicher Leistungsbeziehungen zwischen ein und denselben Personen, die nicht unabhängig von einander zustande kommen (Braverman/ Srinivasan 1984: 65f.). Verträge werden gleichzeitig auf „Märkten“<sup>166</sup> unterschiedlicher Art (z.B. Kreditmarkt, Arbeitsmarkt und Markt für Boden) vereinbart (vgl. z.B. Bardhan 1980, Basu 1984a, Bell 1988, Braverman/ Srinivasan 1981, Platteau 1995, Quibria/ Rashid 1984, Wilhelm 1998). Grundsätzlich findet sich der Interaktionsmodus *Interlinking* in langfristigen Beziehungen (vgl. Kapitel 2.5.5) einzelner Wirtschaftssubjekte, weil es ihnen auf relativ einfache Weise den Zugang zu unterschiedlichen Märkten sichert und damit zur Überlebenssicherung beiträgt.

Häufiges Beispiel für *Interlinked Transactions* sind die auch in Kapitel 2.5.6 zu diskutierenden Großgrundbesitzer-Pächter-Verhältnisse (vgl. z.B. Schmidt 1987: 97). Denn ein Großgrundbesitzer geht als Pachtgeber mit seinem Pächter meist mehrere Beziehungen gleichzeitig ein: bei der Verpachtung von Land (Pachtverhältnis), bei der (saisonalen) Anstellung von Arbeitskräften (Arbeitsverhältnis), bei der Vergabe von Produktions- und Konsumtionskrediten (Kreditbeziehung), bei der Inputbeschaffung und der Vermarktung des Outputs (Handelsbeziehung) oder ähnlichen Transaktionen. Das Großgrundbesitzer-Pächter-Verhältnis umfasst dann zahlreiche Transaktionen, die alle Teil eines umfassenden, verbundenen (i.d.R. nicht verschriftlichten) und ggf. generationenübergreifenden Vertrages sind, der mehrere Märkte berührt (vgl. Bardhan 1980: 82). Vertragskonditionen werden individuell auf Basis vergange-

---

<sup>165</sup> auch *Interlinked Transactions* oder verbundene Wirtschaftsbeziehungen. Sie sind vom sog. *Linking* zu unterscheiden, welches die Verknüpfung von unterschiedlichen Finanzsektoren bezeichnet (vgl. z.B. Kropp et al. 1989).

<sup>166</sup> Selbstverständlich ist im vorliegenden Zusammenhang der Begriff Markt nicht so zu verstehen, wie er in den klassischen Ökonomie-Lehrbüchern definiert wird. Auf eine ausführlichere Kritik am Marktbegriff wurde bereits in Kapitel 1.2.1 hingewiesen (vgl. auch Trenk 1991: 39f, 50ff.). Da im Zusammenhang des vorliegenden Themas diese Kritik am Marktbegriff im Zusammenhang mit sozioökonomischen ländlichen Transaktionen stets relevant ist, wird im Folgenden zugunsten der Lesbarkeit auf die Schreibweise in Anführungszeichen verzichtet.

ner und potentieller Transaktionen vereinbart. Die Beteiligten bewerten einzelne Transaktionen stets vor dem Hintergrund der gesamten langjährigen Beziehung.

In der Literatur sind die *Share Contracts* als verbundene Beziehungen und im Rahmen von Patron-Klient-Beziehungen ausgiebig behandelt worden. Mit Bezug auf Indien sind vor allem die Großgrundbesitzer-Pächter-Verhältnisse dokumentiert (Bardhan/ Rudra 1980a,b, Bardhan 1989, Braverman/ Stiglitz 1982, Eswaran/ Kotwal 1985, Sharma/ Drèze 1990, Singh, N. 2000). Platteau/ Nugent (1992) halten jedoch vor allem für die heutige Zeit das *Interlinking* in der indischen Kleinfischerei für repräsentativer. Je nach Art und Ausgestaltung des verbundenen Arbeitsvertrages kann der Schiffseigner das Ausmaß des von ihm zu tragenden Produktions- und Preisrisikos bestimmen und das Ausmaß opportunistischer Verhaltensweisen (vgl. Kapitel 1.4.2.2, 3.2.3.1) wie z.B. vorsätzliche geringe Arbeitsproduktivität, Fehlmanagement von Aktiva, Angabe eines zu geringen Outputs bzw. eines zu hohen Inputs beeinflussen (vgl. Platteau/ Nugent 1992, Datta/ Nugent 1989)<sup>167</sup>.

Die vorliegende Arbeit beschäftigt sich vor allem mit den verbundenen Kreditbeziehungen, also der Verknüpfung von Kredit mit weiteren Leistungsbeziehungen (vgl. Kapitel 4.2.3, vgl. z.B. Platteau/ Abraham 1987: 480ff., Rao/ Subrahmanyam 1983). So finden sich in Indien z.B. viele Händler, die im Zusammenhang mit Handelsgeschäften Kredite gewähren (vgl. Kapitel 1.2.3), was bereits beim aufgrund der saisonalen Einkommensschwankungen üblichen „Anschreiben“ ansetzt (vgl. Kapitel 4.2.3). Die Verknüpfung von Handel und Kredit sichert dem Händler einerseits die Nachfrage (Kundenbindung durch Serviceleistung,) und andererseits den Warenzugang sichern (Kreditgewährung gegen Verkauf der kommenden Ernte)<sup>168</sup>.

Wesentliches Ergebnis des *Interlinking* ist einerseits die Verbundenheit der unterschiedlichsten Märkte miteinander und andererseits die Tatsache, dass der Preis für eine Ware bzw. Leistung nicht mehr nur ihren eigenen Wert bzw. Nutzen widerspiegelt, sondern auch den Wert der verbundenen Beziehung(en). Die Beteiligten orientieren sich nicht am Nutzen einzelner Beziehungen, sondern an den langfristigen Vor- und Nachteilen des Beziehungsbündels. Die einzelnen ökonomischen Transaktionen können deshalb nicht isoliert betrachtet werden. Denn die Konditionen der Teilverträge werden immer unter Berücksichtigung sämtlicher vergangener, aktueller und potentieller Vertragsbeziehungen ausgehandelt und können nicht allein als Maßstab für den Wert einer einzelnen Transaktion herangezogen werden<sup>169</sup>. Bezogen auf die ländlichen Kreditbeziehungen bedeutet das, dass nicht einzelne Kreditkonditionen (wie der Zinssatz, vgl. Kapitel 4.3.1.1) den Ausschlag für die Vorteilhaftigkeit der Kreditbeziehung geben, sondern der langfristige Nutzen des finanziellen und nicht-finanziellen Beziehungsbündels.

Neben den Vorteilen aus engen, zahlreichen ökonomischen und nicht-ökonomischen Beziehungen zu ein und denselben Familien (vgl. Kapitel 4.2.2), können sich aus dem *Interlinking* auch einseitige Abhängigkeitsverhältnisse und einseitige Verträge ergeben (vgl. Kapitel 2.5.6,

---

<sup>167</sup> Bei einfachen Arbeitsverträgen trüge der Schiffseigner das gesamte Produktions- und Preisrisiko selbst. Gleichzeitig wäre der Schiffseigner als Patron dem genannten opportunistischem Verhalten ausgesetzt, ohne es kontrollieren zu können. Würde stattdessen eine Entlohnung je Stück vereinbart, könnte der Patron zwar das Produktionsrisiko, aber nicht das Preisrisiko teilen. Würden Verträge mit fester Entlohnung abgeschlossen, trügen die Fischer allein das gesamte Produktions- und Preisrisiko und der Schiffseigner wäre nur noch dem Risiko des Missbrauchs von Aktiva ausgesetzt. *Share Contracts* dagegen sorgen für eine Teilung von Produktions- und Preisrisiko und helfen das opportunistische Verhalten einzudämmen (vgl. Platteau/ Nugent 1992: 389, Datta/ Nugent 1989).

<sup>168</sup> Dies ähnelt dem *Cross Selling*-Konzept der westlichen Banken (vgl. z.B. Hein 1993: 216, auch Olsen 1994: 133).

<sup>169</sup> Dies ähnelt dem Bündelpreiskonzept der westlichen Banken (vgl. z.B. Hein 1993: 243f.).

2.6, 4.5.2). Im Rahmen von funktionierenden traditionellen Gesellschaften können solche Abhängigkeiten im Sinne der Überlebenssicherung vorteilhafter als ihr Fehlen sein.

### **2.5.5 Langfristigkeit als stabilisierendes Merkmal sozioökonomischer Beziehungen**

Solidarische Transaktionsmechanismen haben vor allem in sozialen Beziehungen in familiären, nachbarschaftlichen, traditionellen dörflichen und ähnlichen Gemeinschaften Gültigkeit. Es handelt sich dabei vor allem um enge, auf Vertrauen basierende, langfristig ausgerichtete Beziehungen. Die Langfristigkeit bringt Stabilität, Vertrauen und Verlässlichkeit mit sich und kann dadurch einen wesentlichen Beitrag zur individuellen familienorientierten Existenzsicherung leisten. Langfristige Beziehungen binden die Beteiligten dauerhaft und schaffen gegenseitige (informelle) Ansprüche.

Die langfristige Ausrichtung ist damit ein wesentliches Kennzeichen innerfamiliärer, verwandtschaftlicher und Austausch innerhalb enger sozialer Gruppen (Ben-Porath 1980: 3). Dabei wird die Dauer der Beziehung nicht zu Beginn spezifiziert und die Beziehung häufig über Generationen hinweg fortgeführt. Die langfristige Beziehung bildet die Basis für Transaktionen unterschiedlichen Typus, wobei Vertragsbedingungen jeweils nur rudimentär festgelegt werden. Vielmehr gelten bestimmte allgemeine (informelle) Prinzipien und Verhaltensregeln, die aus dem sozialen Umfeld stammen. Die Verträge umfassen i.d.R. stark interdependente Elemente, die nicht isoliert bewertet werden können. Es existiert keine punktuelle Aufrechnung einzelner Komponenten der Beziehung.

Über dauerhafte, wiederholte Transaktionen zwischen ein und denselben Beteiligten bildet sich gegenseitiges Vertrauen, das durch das Inkorporieren „persönlicher Elemente“ (Hayami 1997: 245) in die ökonomischen Transaktionen noch verstärkt werden kann. Diese persönlichen Elemente können zum Einen in dem Austausch von Geschenken (Mauss 1968) und dem Beiwohnen bei sozialen Ereignissen (Hayami 1997: 245) bestehen, aber auch in der „Spezifität“ („*identity*“ nach Ben-Porath 1980) der Beziehung<sup>170</sup>.

Langfristige, wiederholte, auf Vertrauen basierende Beziehungen lassen eine Art "moralischen Kodex" in der Gemeinschaft entstehen (vgl. Binnenmoral, Kapitel 2.5.2). Diejenigen, die von den langfristigen Beziehungen profitieren, werden nicht mit denjenigen handeln, die als "unehrenhaft" (i.S.v. unmoralisch, unzuverlässig) bekannt sind. Insbesondere in kleineren Gemeinschaften, in denen ein hohes Maß an Informationsaustausch über enge persönliche Beziehungen besteht, werden die (sozialen und wirtschaftlichen) Kosten der Zuweisung von Schande sowie der sozialen Ächtung, Diskriminierung und Ausgrenzung aufgrund von amoralischem Verhalten besonders hoch sein (z.B. Hayami 1997: 245f.; vertiefend Kapitel 4.3.5.2, 4.4.2).

Langfristige Beziehungen sind immer personalisierte Beziehungen (vgl. Abraham/ Platteau 2001: 7ff.). Durch den wiederholten, dauerhaften Austausch lernen sich die Vertragspartner immer besser kennen und erhalten quasi nebenbei zusätzlich Informationen, die für die ökonomischen Transaktionen relevant sein können (Vertragsverhalten in der Vergangenheit, Krisenbewältigungskompetenz, familiäre und andere Hilfe bzw. Unterstützung, vgl. Kapitel

---

<sup>170</sup> Nach Ben-Porath (1980) nehmen die Charaktereigenschaften („*identity*“) der beteiligten Individuen bzw. Familien wesentlichen Einfluss auf deren sozioökonomische Beziehung. Ben-Porath unterscheidet individuelle und kollektive "*identity*". Die kollektive „*identity*“ bezeichnet z. B. den Sachverhalt, dass die Familie oder auch ein Stamm aufgrund ihres Verhaltens in der Vergangenheit z.B. für Zuverlässigkeit oder auch Pünktlichkeit steht (vgl. Kapitel 1.3.1.2). Die Charaktereigenschaften bestimmen wesentlich die institutionelle Ausgestaltung der i.d.R. langfristigen Beziehungen. In Anlehnung an das Konzept spezifischer Investitionen sollen solche „*identity*“-belegten Beziehungen im Folgenden als „spezifische Beziehungen“ bezeichnet werden. Vgl. auch Akerlof/Kranton (2001).

4.2)<sup>171</sup>. Durch die Gewohnheit der regelmäßigen, oft Generationen übergreifenden Beziehungen können in funktionierenden traditionellen Gesellschaften auch informelle Ansprüche auf z.B. eine bevorzugte Behandlung (Verkauf knapper Ressourcen nur an die durch langfristige Beziehungen gebundenen Familien), einer gegenseitigen Unterstützung in Notzeiten entstehen. Unter langfristigen sicherheitsorientierten Gesichtspunkten sind für die Beteiligten nicht die einzelnen Transaktionen relevant, sondern stets die Dauerhaftigkeit und Krisenbewährung der langfristigen Beziehung als solcher. Durch sie entstehen die in ländlichen Regionen und für ärmere und wenig gebildete Bevölkerungsgruppen für das Überleben wesentlichen Beziehungen.

Manche (ökonomischen) Transaktionen sind nur innerhalb bestimmter durch langfristige Beziehungen gebundener Gruppen möglich, teilweise bestimmen persönliche Merkmale wie z.B. die Kastenzugehörigkeit einzelne Vertragskonditionen (vgl. generalisierte Reziprozität, Kapitel 2.5.2, auch Kapitel 2.1). Nach Ben-Porath (1980: 1) sind die sich in der langfristigen Beziehung offenbarenden, besonderen Charaktereigenschaften der Beteiligten dann die Hauptdeterminante der institutionellen Transaktionsform. Die Zugehörigkeit zu einer bestimmten Großfamilie kann als Signal für bestimmte Charakterzüge (Ehrlichkeit, Treue, besondere Fertigkeiten) dienen, aber auch als Signal dafür, in welchem Ausmaß verlässliche Unterstützung durch die Familie zu erwarten ist bzw. in welchem Ausmaß diese Verantwortung für ihre Mitglieder übernimmt (Ben-Porath 1980: 12).

Aufbau und Unterhaltung der Spezifität einer langfristig ausgerichteten Beziehung, die mehrere Transaktionen über einen längeren Zeitraum zusammenfasst, kann mit großem Aufwand verbunden sein, auch wenn die Investitionen in diese Beziehung bzw. einzelne Transaktionen nach kurzfristigen Beurteilungskriterien unverhältnismäßig oder gar irrational erscheinen mögen (vgl. Ben-Porath 1980: 6, Kapitel 2.4.2, 2.5.3). Selbst die hohen Ausgaben für die Ausrichtung einer Hochzeit, die die Familien häufig mit hohen Schulden belasten, stehen in Zusammenhang mit Signalen und „Abgaben“ im Sinne von gegenseitigen Garantien einer aufrechterhaltenen Beziehung (Ben-Porath 1980: 7, auch Merz 1998, Kapitel 2.5.3)<sup>172</sup>.

Im negativen Fall können solche engen, seit Generationen ggf. unverändert bestehenden langfristigen Beziehungen auch von Stagnation, wenig Anpassungsbereitschaft an moderne marktwirtschaftliche Transaktionen sowie bisweilen wenig Flexibilität gekennzeichnet sein.

### 2.5.6 Patron-Klient-Beziehungen

Unter einer Patron-Klient-Beziehung versteht man

*"a special case of dyadic (two-person) ties involving a largely instrumental friendship in which an individual of higher socio-economic status (patron) uses his own influence and resources to provide protection and/or benefits for a person of lower status (client) who, for his part, reciprocates by offering patronage."* (Scott 1972: 8)

Patron-Klient-Beziehungen als stark personalisierte Beziehungen sind also dadurch gekennzeichnet, dass zwei Wirtschaftssubjekte im Rahmen eines langfristig orientierten Austauschverhältnisses mehrere ökonomische und nicht-ökonomische Beziehungen unterschiedlicher

---

<sup>171</sup> Dies wird auch in westlichen Gesellschaften genutzt. Hausbanken führen u.a. das Kontokorrentkonto und schließen aus den Kontobewegungen auf die Kreditwürdigkeit von potentiellen Kreditkunden. Vertragskonformes Verhalten in der Vergangenheit führt häufig zu verbesserten Kreditmöglichkeiten in der Zukunft, et vice versa.

<sup>172</sup> Strategische Vorteile aus fortgesetzten Beziehungen werden in der Spieltheorie genauer analysiert. Als Beispiel für kann die adverse Selektion gelten (Akerlof 1970, Kapitel 3.2.1.2).

Art eingehen, die alle miteinander verbunden sind (vgl. Kapitel 3.5.4, 4.2.3). Insofern ähneln die Patron-Klient-Beziehungen einem Bündel an *Interlinked Transactions*. Allerdings sind Patron-Klient-Beziehungen bei einem hohen Maß an gegenseitiger Hilfe stets von großer Ungleichheit zugunsten des Patrons gekennzeichnet, was beim Interlinking nicht zwingend der Fall ist (Trenk 1991: 150). Aufgrund dieser ungleichen Machtposition zwischen Patron und Klient kommt der Langfristigkeit der Beziehung (Kapitel 2.5.5) und dem Vertrauen beider Parteien zueinander eine besondere Bedeutung zu.

Auf der materiellen Seite umfassen Patron-Klient-Beziehungen meist die Märkte für Land, Arbeit, Kredit und Versicherung (vgl. z.B. Bardhan 1980). Daneben werden auf der immateriellen Seite u.a. Loyalität (gegenüber dem Patron) als politische Unterstützung oder als Informationslieferant gegen Schutz (des Klienten) getauscht (vgl. Trenk 1991: 149ff.). In traditionellen Patron-Klient-Beziehungen gewährt der Patron oft eine über das reine Pachtverhältnis hinausgehende soziale Grundsicherung („*minimal social rights*“, Scott 1977: 34).

Angesichts der Tatsache, dass das soziale, ökonomische und politische Leben in den ländlichen Gebieten vor allem über persönliche Kontakte, soziale Beziehungen und Einfluss vollzogen wird, sind die Beziehungen im Sinne eines persönlichen Kredits oft weit wichtiger als materieller Kredit (Trenk/ Nour 1992: 18). Der subjektive „Wert“ eines Patron-Klient-Verhältnisses besteht entsprechend nicht nur in den konkret vereinbarten Leistungsbeziehungen, sondern auch in den potentiellen bzw. konkreten Hilfs- und Unterstützungsleistungen, im „persönlichen Kredit“ und den Beziehungen, die der Patron seinem Klienten zur Verfügung stellen kann<sup>173</sup>.

In den ländlichen Gesellschaften der Entwicklungsländer sind (im Gegensatz zu den tribalen Gesellschaften) die Wohlstands-Unterschiede offensichtlich und lassen sich meist nicht ohne weiteres ausgleichen. Deshalb hat die „Großzügigkeit“ eines traditionellen Patrons in diesen agrarischen Gesellschaften einen besonderen Charakter: Sie eine Pflicht des Patrons als Höhergestelltem gegenüber einem Abhängigen dar, für dessen Subsistenz er verantwortlich ist (Abraham/ Platteau 2001: 7). Die Großzügigkeit des Patrons spiegelt daher lediglich seine Bereitschaft wider, ein karges Überleben der Klienten zu sichern (ibd.), und nicht etwa eine Bereitschaft, Einkommen zu redistribuieren (vgl. Kapitel 2.5.2). Die klientelistische Austauschweise zwischen Patron und Klient beruht prinzipiell auf der generalisierten Reziprozität (vgl. Eisenstadt/ Roninger 1984: 34, vgl. Kapitel 2.5.2). Dabei rechnen die Beteiligten die Leistungen und Gegenleistungen nicht streng gegeneinander auf. Vielmehr handelt es sich bei den Leistungen in der Tendenz eher um „Gaben“ (im Sinne von Mauss 1968), die in die vorhandene langfristige Beziehung eingebettet sind und Verpflichtungen der unterschiedlichsten Art mit sich bringen (vgl. Trenk/ Nour 1992: 18, Kapitel 2.5.2, 2.5.4, 2.5.5). „Geschenke“ des Patrons sollten deshalb als Elemente eines versteckten Arbeitslohnes mit Versicherungscharakter betrachtet werden. Dem Patron sichern solche Beziehungen ausreichend Arbeitskräfte, den Klienten eine hinreichende Subsistenz. Patron-Klient-Beziehungen sind auch als traditionelle Formen der sozialen Sicherung (vgl. Kapitel 2.4.3) intensiv in der Literatur behandelt worden<sup>174</sup>.

Ressourcen werden in Patron-Klient-Beziehungen nicht isoliert, sondern als Bündel („*package deal*“; vgl. Fußnoten 169, 170) ausgetauscht. Die Vertragsverhältnisse sind i.d.R. nicht genau spezifiziert. Ihre Durchsetzungskraft beruht vor allem auf Vertrauen und informellen Sanktionspotential (Eisenstadt/ Roninger 1984: 3f., 48f.). Patron und Klient fühlen sich in hohem Maße einander verpflichtet.

<sup>173</sup> Scott (1976: 329ff., 1977: 31ff.) behandelt ausführlich die Vorteilhaftigkeit traditioneller Patron-Klient-Beziehungen unter Berücksichtigung der *Safety-First-Maxime* (vgl. Kapitel 2.5.3).

<sup>174</sup>z.B. Platteau (2002: 6ff.), Trenk (1991), Breman (1985), Epstein (1967), Vatuk (1981), Lewis (1958).

Typisches Beispiel für Patron-Klient-Beziehungen ist das Großgrundbesitzer-Pächter-Verhältnis im Sinne des *Sharecropping*<sup>175</sup>, in dem der Großgrundbesitzer nicht nur Land an den Pächter verpachtet, sondern auch z.B. Kreditgeber (Konsumkredit, vgl. Kapitel 4.2.3, 4.2.4), Zwischenhändler (Bereitstellung von Saatgut bzw. Aufkauf der Ernte) und vor allem Arbeitgeber (saisonale Erntemithilfe) ist (nicht *Share Contracts*, Kapitel 2.5.4). Der Großgrundbesitzer trägt einen Teil der Produktionskosten und des Risikos (vgl. auch Scott 1976: 329ff., 1977: 31ff.). Es hat sich gezeigt, dass sich für den Großgrundbesitzer u.a. bezogen auf die Ressourcenschonung die Verpachtung häufig als sinnvoller erweist als die Beschaffung von Saison-Arbeitern (vgl. Hayami 1997: 254ff.). Der Pächter leistet nicht nur Pacht, sondern neben zahlreichen entlohnten und nicht entlohnten Dienstleistungen auch Loyalität gegenüber seinem Patron (vgl. auch Hayami 1997: 255). Die Entlohnung für Leistungen innerhalb der Patron-Klient-Beziehungen entspricht dabei grundsätzlich nicht einem fiktiven „Marktpreis“, sondern erfolgt in starker Abhängigkeit zu dem gesamten Beziehungsgeflecht. Auch hier lassen sich die einzelnen Transaktionen innerhalb der Beziehung nicht isoliert bewerten.

Vor allem in Nord-Indien kennt man das sog. *Jajmani*-System, das in der traditionellen Dorfgemeinschaft in nicht-monetarisierten Regionen typisch war (Fuller 1989: 36). Das *Jajmani*-System beinhaltete über Generationen festgelegte Arbeits- und Dienstleistungsbeziehungen zwischen hochkastigen *Landlords* als Patrone (sog. *Jajmans*) und ihrer Klienten<sup>176</sup>, die in einer Beziehung reziproker Verpflichtungen standen (Kolenda 1967: 287). Während die Klienten Arbeit, Pacht oder Dienstleistungen in die Beziehung einbrachten, leistete der Patron z.B. feste regelmäßige Entlohnungen in Form von Naturalien und gewährte eine Reihe von Rechten. Diese Rechte beinhalteten z.B. Nahrungsmittelspenden zu festlichen oder zeremoniellen Anlässen, ein Platz für die Behausung, das Recht, Blätter und Kräuter einzusammeln oder gelegentlich abgetragene Kleidung des Patrons zu erhalten, abgeerntete Felder nach Resten durchsuchen zu dürfen sowie im allgemeinen ein Recht auf Unterstützung im Notfall z.B. durch zinsfreien Kredit (Agarwal 1991: 193). Rudner (1994: 39ff.) betont, dass das *Jajmani*-System kein pan-indisches Phänomen ist und dass es, wo vorhanden, nur einen Teil der Dorfökonomie ausmachte (auch Fuller 1989). Denn in Indien seien stets 40 – 60 %, in Extremfällen bis zu 80 % des dörflichen Outputs aus den Dörfern abgeflossen und eben nicht im Dorf verblieben. Parallel zu den hierarchisch strukturierten Patron-Klient-Beziehungen hätte es in den ländlichen Gegenden Indiens schon immer eher ausgeglichene kommerzielle Handelsbeziehungen gegeben (ibid.: 40).

Als eigenständiges soziales Sicherungsnetz ist das *Jajmani* -System untergegangen, u.a. weil die moralischen Werte des Austausches innerhalb des *Jajmani* -Systems den modernen westlich geprägten Werten entgegenstehen (vgl. Bailey 1964: 107ff.). Varianten des *Jajmani*-Systems finden sich jedoch noch in abgelegeneren Dörfern ganz Indiens. Einzelne Beziehungen der *Jajmani* -Art sowie typische Charakteristika des Systems<sup>177</sup> können auch heute noch Einfluss auf ökonomische und finanzielle Aktivitäten im ländlichen Raum nehmen.

Patron-Klient-Beziehungen sind meist auf eine lange Dauer ausgerichtet, häufig lebenslang bzw. sogar generationenübergreifend. Platteau (1995: 768) findet in der indischen Kleinfischerei jedoch Formen einer „losen“ Patronage-Beziehung, die dadurch auch eine geringere Abhängigkeit mit sich bringe. Hier ist der Übergang zu den weniger komplexen und heute

---

<sup>175</sup> Zum *Sharecropping* vgl. z.B. Hayami (1997: 247ff.), Bardhan/ Rudra (1980), Braverman/ Srinivasan (1981), Braverman/ Stiglitz (1982), Braverman/ Guasch (1984), Esguerra (1993), Newberry/ Stiglitz (1979), Quibira/ Rashid (1984), Singh, N: (2000). In dem in der Literatur behandelten *Sharecropping* steht i.d.R. das Arbeitsverhältnis im Mittelpunkt der Patron-Klient-Beziehung. Vgl. auch Kapitel 4.2.3.1.

<sup>176</sup> Pächter, Landarbeiter, Bedienstete, und Angehörige der „Service-Kasten“ (Geistliche, Bauern, Frisöre, Wäscher usw.)

<sup>177</sup> Im Sinne eines „harmonischen Abhängigkeitsverhältnisses“ (Böck/ Rao 1995: 119) zählen hierzu z.B. die unbalancierte Abhängigkeit sowie das Interesse an langfristigen Beziehungen (vgl. Kapitel 2.5.5).

häufigeren *Interlinked Transactions* zwischen mehr oder weniger gleichgestellten Partnern fließend. Durch Ablösung der die Beziehung manifestierenden Kredits ggf. mit Hilfe eines neuen Arbeitgebers ist es relativ leicht möglich, sich aus einer bestehenden Beziehung zum Bootseigner zu lösen (Platteau/ Murickan/ Delbar 1985, Platteau 1995, Kapitel 4.2.3). Gleichzeitig sind die reziproken Rechte und Pflichten in solchen „lösen“ Patronage-Beziehungen klar definiert und der Austausch von persönlichem Entgegenkommen sowie die Übernahme symbolischer Funktionen spielen, wenn überhaupt, nur eine marginale Rolle (Platteau 1995: 768). Zwar konnte schon Anfang der 1990er Jahre der Rückgang vieler Patron-Klient-Beziehungen in der Landwirtschaft festgestellt werden, doch zumindest für den Bereich der indischen Kleinfischerei zweifelt Platteau (1995: 769) den archaischen Charakter von Patronage-Beziehungen an und sieht sie in dieser modernen Form fortbestehen (vgl. auch Platteau/ Nugent 1992: 1).

Traditionelle Patron-Klient-Beziehungen finden sich ansonsten nur noch in abgelegenen, wenig entwickelten Gegenden. Solange die Dörfer stark isoliert sind, können *Goodwill* und Respekt der armen Nachbarn von großem psychologischen und praktischen Wert z.B. zum Schutz des Eigentums eines Großgrundbesitzers sein<sup>178</sup>. Doch je mehr die Dörfer Anschluss an den Markt bzw. an moderne Infrastruktur erhalten, was insbesondere im Zusammenhang mit dem Anbau modernen Saatgutes für den Markt erfolgt, um so weniger werden sie um Unterstützung des lokalen Großgrundbesitzers bitten (müssen) und um so eher wird dieser aufhören, sich als generöser Patron zu verhalten, der die Subsistenz seiner Klienten sichert (Hayami 1997: 257, Scott 1976, 1977). Mit zunehmender Modernisierung der Gesellschaften erodieren die Patronage-Beziehungen entsprechend (Agarwal 1991: 196), ihre Struktur wird zunehmend einseitiger. Gleichzeitig hat der Rückgang der Funktionsfähigkeit traditioneller sozialer Strukturen auch zur Entstehung und Verbreitung einer Vielzahl bisweilen sehr einseitiger informeller Abhängigkeits- und Schutzbeziehungen in den ländlichen Gebieten geführt. Diese informellen Beziehungen gehen oft auf die traditionellen Patronage-Formen zurück, passen sich allerdings flexibel den veränderten Umständen der Gesellschaft an (vgl. Trenk 1991: 149f.). Damit stellen die heute zu beobachtenden „modernen“ Formen der Patronage überwiegend eine angepasste Form der sozialen Sicherung bei veränderten sozialen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen dar. In der zahlreichen Literatur über verbundene Arbeit-cum-Kreditbeziehungen wird häufig nicht zwischen traditioneller Patronage (die immer auch ein Kreditelement enthält) und modernen Formen von Abhängigkeitsbeziehungen unterschieden (Bhalla 1987, Breman 1985, zitiert nach Agarwal 1991).

Breman (1985) und Banerjee (1988, beide zitiert nach Agarwal 1991) sehen den großen Unterschied vor allem darin, dass die modernen Abhängigkeitsbeziehungen lediglich ausbeuterische Elemente, aber nicht mehr die Subsistenzgarantie und damit das Versicherungselement enthalten. Bei einer Bewertung dieser auf den ersten Blick ausbeuterisch anmutenden langfristigen Abhängigkeitsbeziehungen wird dann eine umfassende Analyse sämtlicher Transaktionen um so wichtiger, um die eigentliche Bedeutung der Beziehung z.B. für die Sicherung des Existenzminimums der Pächter-Familie erfassen zu können.

## **2.6 Zum Problem der moralischen Bewertung traditioneller Wirtschafts- und Sozialbeziehungen**

Lange Zeit wurden die Verhältnisse in den ländlichen Gebieten der Entwicklungsländer und insbesondere deren in Kapitel 2.5 vorgestellten spezifischen sozioökonomischen Interaktionsmodi unter dem Blickwinkel westlicher Wertmaßstäbe und neoklassischen Gedankengutes betrachtet (beispielhaft Kratoska 1975: 1). Dabei wurden i.d.R. einzelne Elemente ländlicher

---

<sup>178</sup> Hat der Großgrundbesitzer einen guten Ruf, wird man z.B. seine ggf. in Not geratene Kuh selbstverständlich retten. Hat er einen schlechten Ruf, wird keiner eingreifen.

Beziehungen (insbesondere die Kreditbeziehung) isoliert analysiert, was dann zu einer moralischen Verurteilung als z.B. unsozial und ausbeuterisch führen musste. Zahlreiche wirtschaftsanthropologische Arbeiten vor allem auch zum *Moral Economy*-Ansatz, das Entstehen des Neoinstitutionalismus und eine veränderte Haltung in der Entwicklungszusammenarbeit haben dazu beigetragen, die strengen idealtypischen Positionen bei der Analyse von ökonomischen und vor allem Kreditbeziehungen in den Entwicklungsländern aufzuweichen. Dennoch spielen nicht nur in der Literatur gerade bei der Beurteilung komplexer Beziehungen, dem *Interlinking*, der klientelistischen Austauschweise (z.B. Trenk 1991: 151ff.) und der in den Kapiteln 3 und 4 auszuführenden Kreditbeziehungen moralisierende Argumente immer wieder eine große Rolle (vgl. vertiefend Kapitel 4.3.1.2, 4.5).

Wie in Kapitel 2.1 erläutert sind moralische Wertvorstellungen grundsätzlich kulturell verschieden. So weist Trenk (2001, auch Elwert 1985, 1987) z.B. auf die Kulturgebundenheit der moralischen Billigung von Bereichen hin, in die eine Monetarisierung vordringen darf (vgl. Kapitel 2.1)<sup>179</sup>. In den Entwicklungsländern zeigt sich deutlich der Einfluss von von den westlichen Moralvorstellungen differierenden religiösen und moralischen Prinzipien, die meist weniger als im Christentum auf das Individuum, sondern mehr auf die Gruppe bzw. Gemeinschaft (Großfamilie, Dorfgemeinschaft) ausgerichtet sind (Kapitel 2.4.1) und auch nicht immer eindeutig dem christlichen Prinzip der Nächstenliebe folgen. Im Hinduismus z.B. werden soziale Ungerechtigkeiten teils aus dem Karma heraus erklärt und häufig viel leichter hingenommen und weniger kritisiert als in christlich geprägten Gesellschaften<sup>180</sup>. Die typische marktökonomische Analyse übersieht häufig die differierenden Wertmaßstäbe der ländlichen *Moral Economy*: In dem von zahlreichen Risiken geprägten Alltag greifen ländliche Familienwirtschaften auf zahlreiche vom Konstrukt des *homo oeconomicus* differierenden Verhaltensmuster und Entscheidungsmaximen zurück, die ihnen die dauerhafte Subsistenz sichern. Auch in teilweise modernisierten ländlichen Ökonomien sind soziale Transaktionsmechanismen wie Redistribution und Reziprozität (Kapitel 2.5.2) noch von Bedeutung, wirtschaftliche Aktivitäten werden eingebettet (Kapitel 2.5.1), Verträge im Verbund geschlossen (Kapitel 2.5.4) und ggf. langfristige Abhängigkeitsbeziehungen eingegangen (Kapitel 2.5.6), auf dem Weg, das dauerhafte Überleben der gesamten Familie sicher zu stellen. Das soziale Netz wird so weit gestrickt, dass im Notfall bzw. in Extremsituationen zahlreiche Strategien und potentielle Ressourcen herangezogen werden können, um den Hungertod zu vermeiden (vgl. Kapitel 2.4.4). Bei einer Analyse von ökonomischen Beziehungen in Entwicklungsländern sollten nicht nur die herrschenden kulturellen Besonderheiten berücksichtigt werden, sondern die Analyse möglichst frei von persönlichen, durch die eigene Sozialisation geprägten Wertvorstellungen erfolgen.

Wie sich gezeigt hat, steht im Rahmen des *Moral Economy*-Ansatzes nicht das (westliche) Kriterium der Einkommensmaximierung im Vordergrund, sondern die Subsistenzsicherung (Kapitel 2.5.3). Der ländliche Pächter entscheidet durchaus rational auf Basis seiner individuellen Wertevorstellungen und Lebensumstände. Viele in den ländlichen Gebieten praktizierte Pachtbeziehungen erscheinen auf den ersten Blick aufgrund eines geringen Ernteanteils als ausbeuterisch. Doch hat sich gezeigt, dass gemäß der Subsistenzethik die absolute Höhe der Pachtabgabe nur eine untergeordnete Rolle spielt (Kapitel 2.5.3). Bei der Entscheidung für eine Abhängigkeitsbeziehung stehen vielmehr Lösungsmodelle für Krisensituationen im Vor-

---

<sup>179</sup> In manchen schwarzafrikanischen Gesellschaften ist es z.B. üblich, dass die Frauen ihren Männern gegen Zinsen Kredit gewähren (vgl. Shipton 1989: 12), was nach westlichen Moralvorstellungen im Allgemeinen unvorstellbar wäre.

<sup>180</sup> Auch hier haben die gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Entwicklungen Veränderungen mit sich gebracht. In indischen Grosstädten haben traditionelle Wertmaßstäbe oft nur noch in Teilbereichen des sozialen Lebens (insbesondere beim Heiraten) große Bedeutung. Der Alltag lässt soziale und Kastenunterschiede verwischen. Zum anderen haben sich zunehmend Unberührbare zusammengetan, um für ihre Rechte zu kämpfen (ggf. durch den Übertritt zum Buddhismus, vgl. z.B. Böck/ Rao 1995: 126ff.).

dergrund, also Mechanismen, die die Subsistenz des Pächters in jeder Ernteperiode sichern (Scott 1977: 30). Der klientelistischen Austauschweise kommt dabei häufig die Funktion einer elementaren Versicherung zu (Lipton 1968: 341; Trenk 1991: 25, 135, auch Kapitel 4.6). Grundsätzlich erscheint die Patron-Klient-Beziehung unter den besonderen Rahmenbedingungen also für beide Parteien als insgesamt vorteilhafter als andere mögliche Lösungen (singuläre Verträge mit unterschiedlichen Vertragspartnern)<sup>181</sup> und sollte trotz der etablierten Ungleichheiten moralisch nicht pauschal verurteilt werden.

Grundsätzlich wird durch das Eingehen einer Patron-Klient-Beziehung zunächst die soziale und wirtschaftliche Ungleichheit zwischen Patron und Klient zwar manifestiert<sup>182</sup>: Um „Schutz“ als soziale Sicherung zu erhalten, muss der Klient langfristig und nicht selten generationsübergreifend ein Abhängigkeitsverhältnis eingehen, in dem der Patron die Kontrolle über seinen Zugang zum Markt und zu öffentlichen Gütern sowie seine Verfügungsgewalt über seine eigenen Ressourcen übernimmt (Eisenstadt/ Roninger 1984: 214). Doch der „schwächere“ Klient wird sämtliche wirtschaftlichen und sozialen Beziehungen zum Patron<sup>183</sup> unter dem Blickwinkel ihres Beitrages zur Subsistenzsicherung seiner Familie in seine Vorteilhaftigkeitsbewertung einbeziehen. Dabei ist vor allem zu berücksichtigen, dass einigen ländlichen Armen nur wenig bis gar keine Alternativen zur Verfügung stehen!

Gerade ländliche Geldverleiherbeziehungen sind häufig dem Vorwurf der Ausbeutung und des Wuchers ausgesetzt worden. Kapitel 4.3.1.2 setzt sich deshalb ausführlich mit dem Vorwurf des Wuchers mit Bezug auf die Zinssatzhöhe auseinander.

## **2.7 Zwischenfazit: Sozioökonomische Spezifität ländlicher Transaktionen als Ursache für eine erschwerte Kreditvergabe!?**

Es hat sich gezeigt, dass ländliche ökonomische Transaktionen wesentlich von den lokalen sozioökonomischen Besonderheiten im ländlichen Raum beeinflusst sind. Die ärmlichen Verhältnisse und die geringe Verfügbarkeit liquider Mittel bringen zunächst häufige kleine Transaktionen mit sich (*Penny Economy*, Kapitel 2.2). Statt dem Individuum steht die Familie (Kapitel 2.4) und mit ihr der Aufbau eines umfangreichen langfristigen Beziehungsnetzes im Vordergrund, das letztlich die Subsistenz der Familie sichern soll (Kapitel 2.5). Neben religiösen, ethnischen und ähnlichen soziokulturellen Besonderheiten (Kapitel 2.1) prägen die zahlreichen Risiken (Kapitel 2.3) die ökonomischen und nicht-ökonomischen Verhaltensweisen derart, dass von den typischen ökonomischen Theorien differierende sozioökonomische Transaktionsmechanismen das Verhalten der ärmeren ländlichen Bevölkerung steuern.

Im Sinne eines *Setting*-Ansatzes können ökonomische Beziehungen deshalb nicht losgelöst von den sie begleitenden sozialen Beziehungen betrachtet werden (Kapitel 2.5.1). Die sozialen Beziehungen bestimmen oft das Zustandekommen, das Ausmaß und die Intensität ländlicher ökonomischer Beziehungen (Kapitel 2.5.2). Vor allem an der Subsistenz orientierte Kriterien steuern wesentlich die Entscheidungen der ärmeren ländlichen Familienwirtschaften (Kapitel 2.5.3). Ökonomische und nicht-ökonomische Transaktionen sind häufig parallel ver-

---

<sup>181</sup> Bereits Donald (1976: 55) weist dann auch darauf hin, dass neben einem ggf. ausbeuterisch anmutendem (Kredit-)Element auch viele andere für den Klienten positive Elemente in dem langjährigen Verhältnis enthalten sind, so dass die gesamte Beziehung vor dem Hintergrund der individuellen Risiken des Klienten vorteilhaft sein kann, auch wenn einzelne Elemente isoliert betrachtet nach westlichen Kriterien unfair erscheinen.

<sup>182</sup> In diesem Zusammenhang ist zu betonen, dass sich die in ländlichen Gebieten der Entwicklungsländer häufig vorzufindenden großen sozialen und wirtschaftlichen Unterschiede zwischen den Familienwirtschaften nicht erst aus den Patron-Klient-Beziehungen ergeben, sondern dass der Klientelismus zumindest ursprünglich eher zu einer Absicherung der sozial und wirtschaftlich Schwächeren durch die Stärkeren führen sollte (vgl. Kapitel 2.5.6).

<sup>183</sup> „package of reciprocal rights and obligations“ (Scott 1977: 29)

flochten (Kapitel 2.5.4), oft eingebunden in langfristige Beziehungen (Kapitel 2.5.5), die auch in langfristige Abhängigkeitsverhältnissen münden können (Kapitel 2.5.6).

Damit erweisen sich ökonomische und insbesondere finanzielle Aktivitäten im ländlichen Raum als äußerst komplex und vielschichtig. Ländliche Familien benötigen aufgrund ihrer saisonalen Einkommensschwankungen regelmäßig neben Sparanlage- und Versicherungsleistungen auch Kredite (Kapitel 2.4.3). Aufgrund der ländlichen Armut (Kapitel 2.4.1, 2.4.2, 2.4.3) erweist sich die Kreditvergabe als schwierig. Nur umfangreiche Kenntnisse der ländlichen informellen Normen, darunter insbesondere informelle Rechte und Verpflichtungen (Kapitel 2.5), der familiären Strukturen, der familiären Ausstattung und (potentiellen) Kapazität (Kapitel 2.4.1., 2.4.2, 2.4.4) können hier zu einer sachgerechten Beurteilung der familiären Kreditwürdigkeit führen (vgl. Kapitel 4.2.1.2).

Dabei hat sich gezeigt, dass die in ländlichen Gesellschaften üblichen soziokulturellen Institutionen einerseits zwar einen wesentlichen Beitrag zur Subsistenzsicherung der Familienwirtschaft leisten können, andererseits aber auch erhebliche Volumina des so sehr benötigten Kapitals abziehen und damit existentielle Risiken (Kapitel 2.5.2) bergen können. Zudem können sich beim Übergang von der *moral economy* zur *monetary economy* traditionelle soziale und ökonomische Verhaltensweisen mit modernen überlagern, was zu einem Wegbrechen traditioneller sozialer Sicherungsinstitutionen führen kann. Da i.d.R. keine adäquaten staatlichen Institutionen zur Verfügung stehen, schafft dies Freiraum für opportunistisches Verhalten (Kapitel 1.4.2.2) und kann den Missbrauch von Machtpositionen und damit die Ausbeutung der Schwächeren begünstigen (Kapitel 2.5.3., 2.5.4, auch 2.6, 4.5).

Die Berücksichtigung sozioökonomischer Institutionen lässt vermuten, dass die ländliche Kreditvergabe, insbesondere die Kreditwürdigkeitsprüfung (vertiefend Kapitel 3.2.1.1, 3.2.1.2) und die Kreditüberwachung (vertiefend Kapitel 3.2.1.3), sehr komplex sind, da viel mehr als nur leicht zugängliche Einkommens- und Vermögensnachweise sowie eine einfache Beurteilung der Person des Kreditantragstellers berücksichtigt werden müssen. Neben den sozioökonomischen Faktoren sind ländliche Kreditbeziehungen auch mit komplexen theoretischen Problemen konfrontiert, die sich aus der langen Zeitspanne bis zur Rückzahlung und den Informationsasymmetrien innerhalb der Kreditbeziehung ergeben können. Diese grundsätzlichen Problemfelder der ländlichen Kreditvergabe sollen im folgenden dritten Kapitel behandelt werden.

## DRITTES KAPITEL

### 3. Grundprobleme der ländlichen Kreditvergabe aus neoinstitutionalistischer Sicht

#### 3.1 Kreditvergabe in der *Penny Economy*: Diffizile Klientel als Herausforderung

Nicht nur Wirtschaftsanthropologen, sondern auch Neoinstitutionalisten haben erkannt, dass „westliche Rationalität“ in dem widrigen ländlichen Umfeld nicht uneingeschränkt Gültigkeit haben kann.

*„...models focusing on fully informed rational peasants working within „rational“ and efficient institutions are likely to be not only inadequate, but seriously misleading, just as models that simply hypothesize that peasants are rule (tradition)-bound, irrational, and non-economic are almost certainly misleading.“ (Stiglitz 1989: 27)*

Stiglitz (1989: 27), als wichtiger Vertreter des Neoinstitutionalismus, geht davon aus, dass Bauern zwar (beschränkt) rational handeln, aber nicht über vollständige Informationen verfügen. Er kann so z.B. die Existenz ineffizienter Institutionen im ländlichen Raum theoretisch erklären.

Wie im zweiten Kapitel deutlich wurde, zählt die ländliche Bevölkerung schon aufgrund der unsicheren, wenig prognostizierbaren Einkommensströmen zu den (hoch) riskanten Kreditnehmern und es erfordert eine besondere Kreditvergabetechnologie, um diesem Risiko gerecht zu werden und die Kreditvergabe rentabel zu gestalten. Unbestritten sind ländliche Märkte weit entfernt von dem theoretischen Ideal des vollkommenen Marktes<sup>184</sup> der neoklassischen Wirtschaftstheorie. Ländliche Finanzmärkte sind unvollkommene Finanzmärkte im folgenden Sinne: Der Informationsfluss ist unvollkommen und die Möglichkeiten der Vertragsüberwachung sind sehr eingeschränkt. Die Infrastruktur ist in ländlichen Gebieten häufig nur rudimentär ausgebildet, aufgrund der weiten Entfernungen und der überwiegend schweren Zugänglichkeit der Wohn- und Arbeitsstätte entstehen hohe Transaktionskosten (vgl. Kapitel 1.4.2.2, 3.2.2.2) und eine effiziente Betreuung bzw. Überwachung von Kunden wird erschwert (z.B. Meyer/ Nagarajan 2000: 135f.). Die Marktunvollkommenheiten führen dabei zu zahlreichen zusätzlichen Kosten, die das Zustandekommen von Verträgen ggf. verhindern (vgl. Kapitel 3.2.1.2). Aufgrund von asymmetrischer Informationsverteilung und anderen Transaktionskosten herrscht keine vollkommene Konkurrenz vor (Stiglitz 1989: 27) und insbesondere aus Sicht der Kreditnachfrager lässt sich auch keine allgemeine Vertragsfreiheit realisieren. Die Märkte in den ländlichen Gebieten der Entwicklungsländer sind in hohem Maße segmentiert: Zum einen zeigt sich eine geographische Segmentation, indem (informelle) Kreditvergabe häufig vor allem lokal erfolgt (Besley 1995: 2135), zum anderen eine soziale Segmentation, bei der Kreditleistungen teilweise nur für bestimmte soziale Gruppen (ethnische Gruppen, Kastengruppen/ soziale Schichten o.ä.) der Region verfügbar sind. In der Regel haben die ländlichen Akteure keine Zugriffsmöglichkeit auf ein ausreichendes (formelles) Rechtssystem. Für ökonomische Verträge bestehen grundsätzlich Durchsetzungsprobleme (vertiefend Kapitel 3.2.3.4, 3.2.4).

Andererseits nehmen informelle Regelungen im Sinne von sozialen, ethischen und religiösen Normen bzw. tradierten Verhaltensmustern großen Einfluss auf die Aktivitäten der Beteiligten (vgl. Kapitel 2.1, 2.5). Diese informellen Normen treten neben die formalen Regeln. Oft genug ermöglichen soziale Sanktionsmechanismen (vgl. Kapitel 2.5, 4.4) wirtschaftliche Aktivitäten nicht nur, sondern machen diesbezügliche Rechtspositionen auch durchsetzbar. Viele sehen diese informellen Institutionen als Reaktionen auf Marktunvollkommenheiten, die auf-

---

<sup>184</sup> Vgl. Fußnoten 69, 73, Kapitel 1.4.2.1.

grund von gesetzlichen, informationsbedingten und Anreizbeschränkungen nicht überwunden werden können (Ray 1998: 403f.). Zusammenfassend charakterisieren Lanjouw/ Stern (1998: 507, auch Lanjouw/ Stern 2003) in ihrer Langzeitstudie den Kreditmarkt des indischen Dorfes Palanpur, *Uttar Pradesh*, als „chaotisch“ und verweisen insbesondere auf die großen Schwierigkeiten besitzloser Familien, Kredite zu akzeptablen Konditionen zu erhalten, auf das begrenzte Volumen an zinslosem reziproken Kredit, auf die anhaltende Bedeutung traditioneller saisonaler Warenkredite und das fortwährende Fehlschlagen des formellen Finanzsektors bei der Kreditversorgung benachteiligter Personengruppen (ibid., vgl. auch Kapitel 1.3.2.1).

Die ärmere ländliche Bevölkerung erweist sich grundsätzlich nicht als „konventionelle“ im Sinne einer banküblichen Kundschaft (Kapitel 2.1.2) und fragt meist relativ kurzfristige Konsumkredite nach (vgl. aber Kapitel 2.4.3). Ausbildungsstand, insbesondere auch der Analphabetismus, Arbeitszeiten, eine evtl. starke Risikoaversion und die Nachfrage nach Kleinkrediten erfordern in den ländlichen Gebieten der Entwicklungsländer ein anderes „*Banking*“ im Sinne der anzuwendenden Finanztechnologie als in den entwickelteren urbanen Räumen (vgl. auch Kapitel 2.3, 2.4.3, 2.5.3). Insbesondere die niedrigen Volumina und das hohe Ausfallrisiko stellen für den Kreditgeber eine Herausforderung dar (Bouman/ Bastiaanssen 1992: 182).

Angesichts der Tatsache, dass im ländlichen Indien zahlreiche Banken präsent sind (vgl. Kapitel 1.3.2.1.) und manche ländliche Kreditnehmer grundsätzlich eine Wahl zwischen verschiedenen formellen und informellen Kreditgebern haben, sind informelle und formelle Kreditgeber nicht nur als Komplementäre, sondern in Teilbereichen grundsätzlich auch als Konkurrenten aufzufassen. Die im ländlichen Raum aktiven formellen Finanzinstitutionen sind im Allgemeinen allerdings nicht auf die besondere Nachfrage der ärmeren ländlichen Bevölkerung ausgerichtet<sup>185</sup> und rationieren meist diesen Bevölkerungsteil (vertiefend Kapitel 3.2.1.3, Basu 2006: 24), selbst wenn entsprechende Kreditprogramme für die ländliche Zielgruppe aufgelegt wurden<sup>186</sup>. Es hat sich zudem gezeigt, dass selbst das Angebot des semi-formellen Finanzsektors i.d.R. nur einem Teil der vom formellen Finanzsektor rationierten Bevölkerungsgruppe, dem „rentablen“ nämlich, zugänglich ist (Basu/ Srivastava 2004). Typischerweise versorgt der (ländliche) informelle Finanzsektor damit vor allem diejenigen Kreditnehmer, die nicht vom formellen Finanzsektor akzeptiert werden und aus dessen Sicht als hoch riskant gelten. Dabei nehmen ländliche Geldverleiher vor allem bei plötzlichem kurzfristigem Kreditbedarf eine besondere Stellung ein (Kapitel 2.4.3.4, 4.3.2).

Die Risikoposition und die finanztechnologischen Problemlagen einer Kreditvergabe im ländlichen Raum sind vom Grundsatz her für den formellen als auch für den informellen Kreditgeber gleich. Deshalb sollen in Kapitel 3 zunächst die Problemfelder der Vergabe ländlicher Kleinstkredite prozessorientiert aus neoinstitutionalistischer Sicht veranschaulicht werden. Kapitel 4 erarbeitet auf dieser Basis dann ausführlich die finanztechnologischen Lösungsansätze der ländlichen informellen Geldverleiher sowie deren komparativen Vorteile bei der Klein(st)kreditvergabe, die es ermöglichen, trotz der Grundprobleme einer hoch riskanten Klientel erfolgreich Kredite zu gewähren.

---

<sup>185</sup> Sie orientieren sich vielmehr an den sog. *Prime-Risks*, die auch im ländlichen Raum zu finden sind (z.B. Großgrundbesitzer). Vgl. Kapitel 1.3.2.1, auch United Nations (2006: 7).

<sup>186</sup> Vgl. hierzu z.B. von Stockhausen (1984), Hartig (1989), Braun (2000) oder Basu/ Srivastava (2004). In der Praxis hat sich gezeigt, dass es zahlreiche Möglichkeiten gibt, die Zielgruppenfixierung bei der Kreditvergabe zu umgehen. So ist es nicht selten, dass offiziell ein Pächter Kreditnehmer eines formellen Kredites wird, der Großgrundbesitzer aber die Verfügungsgewalt über die Mittel hat (vgl. Hartig 1989, auch Basu 2006: 24).

## 3.2 Finanztechnologische Phasen ländlicher Kreditbeziehungen: Allzeit auf Informationsfluss und Verhaltenssteuerung bedacht

### 3.2.1 Die Anbahnungsphase: Hemmnisse durch Informationsdefizite und hohe Kosten

#### 3.2.1.1 Kreditanbahnung, Kreditantragstellung, Kreditwürdigkeitsprüfung

Der Austausch auf Kreditmärkten unterscheidet sich grundsätzlich vom regulären Austausch auf anderen Märkten: Während z.B. auf Warenmärkten der Austausch Zug um Zug erfolgt (Ware gegen Geld), wird auf dem Kreditmarkt heute Geld (oder andere vertretbare Sachen) gegen das Versprechen gegeben, die Gegenleistung erst in der Zukunft zu erbringen. Ein Kreditvertrag regelt damit die Übertragung von Kontrollrechten an Ressourcen<sup>187</sup> und der Schuldner erwirbt dabei im Gegensatz zur Leihe das Eigentum am (vertretbaren) Gegenstand des Kredits.

Das Wort „Kredit“ kommt von lateinisch *credere* (vertrauen, glauben), was die konstitutionelle Bedeutung des gegenseitigen Vertrauens für die Kreditbeziehung betont. Der Kreditgeber gewährt einen Kredit im Vertrauen darauf, dass der Kreditnehmer den Kreditbetrag (beim Warenkredit die Ware) zuzüglich evtl. vereinbarter Zinsen oder vergleichbarer Entschädigungsleistungen (z.B. Arbeitsdienste, Loyalität o.ä., vgl. Kapitel 2.5) an dem vereinbarten Termin bzw. den vereinbarten Terminen zurückzahlt. Das Vertrauen auf die Gegenleistung unterliegt dabei grundsätzlich der Gefahr, enttäuscht zu werden. Gerade auf unvollkommenen Märkten herrscht Ungewissheit über die Zukunft, aus der sich dann das Kreditrisiko im Sinne der „*Gefahr einer negativen Abweichung von der vertraglich vereinbarten Leistung*“ (Hein 1993: 172) ergibt. Dabei kann die negative Abweichung in einer später als vereinbarten Rückzahlung (sog. Terminrisiko) oder aber in einer fehlenden Rückzahlung bzw. in einer Teilrückzahlung bestehen (sog. Ausfallrisiko). Schon aufgrund der vielfältigen unter Kapitel 2.3 beschriebenen externen Risiken ist gerade im ländlichen Raum das Terminrisiko von oft unterschätzter Bedeutung<sup>188</sup>.

Durch das zeitliche Auseinanderfallen von Leistung und Gegenleistung ergeben sich zahlreiche besondere Probleme aus Kreditbeziehungen. Dabei stehen aus neoinstitutionalistischer Perspektive für den Kreditgeber die Unterscheidung potentiell zuverlässiger von potentiell nicht zuverlässigen Kreditnehmern, die Durchsetzung der Kreditverträge sowie das Schaffen von Anreizen und Kontrollmechanismen, die die Kreditnehmer zu einem vertragskonformen Verhalten anhalten, im Vordergrund (Stiglitz 1991: xii).

Im Rahmen des neoinstitutionalistischen Ansatzes lassen sich Kreditbeziehungen aufgrund der zahlreichen externen und endogenen Risiken (sog. Verhaltensrisiken, vgl. Kapitel 3.2.1.2, 3.2.3.2, 3.2.4) als „*prekäre Partnerschaften*“ auffassen (Schmidt 1983, Schmidt/ Terberger 1996; auch Terberger 1987, Furubotn/ Richter 2003: 161ff.). Während der Dauer der Partnerschaft können sowohl externe Einflüsse als auch Verhaltensänderungen des Kreditnehmers ständig die Rentabilität der Kreditvergabe für den Kreditgeber beeinträchtigen. Nachfolgend sollen unter Berücksichtigung der Besonderheiten der ländlichen Kreditvergabe anhand einer Aufteilung des Kreditvergabeprozesses in unterschiedliche Phasen die besonderen exogenen und vor allem endogenen Risiken aus der Kreditvergabe für den Kreditgeber dargestellt werden.

---

<sup>187</sup> Im Falle eines Gelddarlehens erfolgt dies mittelbar, bei einer geliehenen Sache (z.B. Getreide) unmittelbar.

<sup>188</sup> Es ist sehr wahrscheinlich, dass es sich bei vielen in Statistiken über formelle oder semi-formelle Kreditprogramme als „Ausfälle“ aufgeführten, nicht zurückgezahlten ländlichen Krediten um auf Terminproblemen basierende Rückzahlungsschwierigkeiten handelt. Zahlreiche Statistiken unterscheiden nicht zwischen echten Kreditausfällen und Rückzahlungsterminschwierigkeiten. Viele formelle Kreditgeber unterscheiden ebenfalls nicht und bieten entsprechend keine ausreichenden Lösungsmöglichkeiten bei Terminproblemen an (vgl. Kapitel 4.4.1).

Jeder Kreditbeziehung geht eine Kreditanbahnungsphase voraus, in der die Informationsgewinnung im Vordergrund steht. Der potentielle Kreditnehmer sucht Informationen über mögliche Kreditfazilitäten und die zugehörigen Bedingungen. Der Kreditgeber sucht Informationen über die Person des potentiellen Kreditnehmers und seine derzeitige und künftige Einkommens- und Vermögenssituation. Auf Basis der gewonnenen Informationen kann sich dann Vertrauen entwickeln, das die Grundlage für die Kreditbeziehung bildet.

In den überwiegenden Fällen ländlicher Kreditvergabe wendet sich der Kreditnehmer an den Kreditgeber und bittet um Kredit<sup>189</sup>. Grundsätzlich kann der Kreditnehmer dabei mehrere potentielle Kreditgeber kontaktieren, um sich einen Marktüberblick zu verschaffen. Tatsächlich hat aber die ärmere ländliche Bevölkerung meist nur wenige bis nur eine bzw. nicht komplementäre<sup>190</sup> und meist informelle Finanzierungsmöglichkeiten zur Auswahl, obwohl formelle Kreditgeber im ländlichen Raum Indiens zahlreich vertreten sind (vgl. Kapitel 1.3.2.1, auch 4.1). Bei der Finanzierungsanfrage konkretisiert der potentielle ländliche Kreditnehmer die Kreditnachfrage meist in der Art (Geld oder Ware), in der Höhe und in der Dringlichkeit (meist sofort/ selten später). Die Dauer der Bereitstellung (Laufzeit) nimmt zumindest bei der informellen Finanzierung ärmerer Bevölkerungsgruppen häufig keine solch bedeutende Rolle ein wie in klassischen formellen Kreditverträgen. Die ländliche Bevölkerung in den Entwicklungsländern hat nämlich oft ein anderes Zeitempfinden als die städtische Bevölkerung (vgl. Kapitel 2.4, 4.3.3). Zudem steht schon aufgrund der zahlreichen externen Risiken die Zugangsmöglichkeit zu Kredit stark im Vordergrund. Im ländlichen informellen Finanzsektor nimmt dann die Kreditlaufzeit oft eine untergeordnete Rolle ein (vgl. Kapitel 4.3.3, auch Kapitel 4.4.1), auch weil die Zeitpunkte von Einkommensüberschüssen nur vage bestimmt werden können.

In dieser frühen Phase kann die Verweigerung der Kreditvergabe auf Basis bereits vorhandener Informationen z.B. aufgrund von generellen Eigenschaften der Kreditnehmerfamilie (z.B. falsche Religions- bzw. Kastenzugehörigkeit, schlechte bzw. keine Beziehung zur Kreditgeberfamilie), aufgrund unzureichender Ressourcen der Kreditnehmerfamilie (kein nachweisbares ausreichendes regelmäßig Einkommen, Nichtvorhandensein von Eigentumsnachweisen bzw. banküblichen Sicherheiten) oder aber aufgrund unzureichender Ressourcen des Kreditgebers erfolgen. Signalisiert der Kreditgeber grundsätzlich Bereitschaft zur Kreditvergabe erfolgt der eigentliche, im ländlichen informellen Finanzsektor nur mündlich formulierte Kreditantrag.

Informationen über die konkreten Konditionen formeller Kredite sind für potentielle Kreditnehmer meist nur mit hohem Aufwand beschaffbar. Bekannt dürfte lediglich sein, dass formelle Zinsforderungen deutlich niedriger sind als die informeller Geldverleiher und dass im Gegenzug hohe Bestechungsgelder zu zahlen sind (vgl. Kapitel 3.2.2.2.2). Mangels eingeschränkter bzw. fehlender Markttransparenz suchen sich die ländlichen Kreditnehmer auf Basis ihrer vergangenen Erfahrungen - sofern vorhanden - unter den potentiellen Kreditgebern bereits im Vorhinein denjenigen aus, der ihrem Finanzierungsbedürfnis am ehesten stattgeben wird, ohne einen echten Konditionenvergleich vornehmen zu können. Für die ärmere Bevölkerung im ländlichen Raum sind häufig nur sehr wenige Finanzierungsmöglichkeiten wirklich

---

<sup>189</sup> Im Rahmen von Förderprogrammen kann es ggf. vorkommen, dass die Kreditgeber den ersten Schritt tun und einem ihnen geeignet erscheinenden Kreditnehmer einen Kredit anbieten, um einerseits die potentiellen Kreditfazilitäten bekannt zu machen und andererseits den Kreditnehmer von anderen Kreditgebern wie z.B. dem Geldverleiher abzuwerben.

<sup>190</sup> Eine Rotierende Spar- und Kreditgruppe z.B. lässt nur bestimmte Kreditverwendungsmöglichkeiten zu. Bei einer Zuteilung durch Auslosung z.B. ergibt sich ein ungewisser Kreditauszahlungszeitpunkt und der Kredit kann nicht zur Finanzierung einer aktuellen Investitionsmöglichkeit genutzt werden (vgl. z.B. Wildenauer 1996). Der typische Geldverleiherkredit steht dagegen meist sofort zur Verfügung, ist aber vergleichsweise teuer (Kapitel 4.3).

zugänglich, so dass die Konditionen (z.B. Zinssatz oder Laufzeit) bei der Auswahl des Kreditgebers eher eine untergeordnete Rolle spielen (Kapitel 2.4, 3.2.2.1.2, 4.3.1.1).

Die „Phase“ der Kreditanbahnung und –antragstellung reduziert sich im informellen Finanzsektor meist auf den Zeitpunkt, zu dem sich der potentielle Kreditnehmer an den Geldverleiher wendet, was dem Kreditgeber wenig Zeit für eine ordentliche Prüfung des Antrages lässt. Im formellen Finanzsektor kann aufgrund einer anderen finanztechnologischen Herangehensweise diese Phase für den Kreditnehmer jedoch sehr zeit- und kostenintensiv sein (vgl. Kapitel 3.2.1).

An die Kreditantragsstellung schließt sich die Kreditwürdigkeitsprüfung<sup>191</sup> durch den Kreditgeber an, der aufgrund der hohen Risiken der ländlichen Kreditvergabe ein hoher Stellenwert zukommt. Die vorvertragliche Kreditwürdigkeitsprüfung dient der umfangreichen Informationsbeschaffung über die persönlichen Eigenschaften (persönliche Kreditwürdigkeit) und wirtschaftlichen Verhältnisse des Kreditnehmers bzw. der Kreditnehmerfamilie (wirtschaftliche Kreditwürdigkeit). Wichtig sind hier vor allem Informationen über

- den Charakter der Entscheidungsträger in der Familienwirtschaft wie z.B. Zuverlässigkeit, Ehrlichkeit, Ausbildungsstand,
- das vergangene, aktuelle und künftig erwartete Vertragsverhalten in eigenen Wirtschafts- und Sozialbeziehungen sowie innerhalb der Beziehungen mit anderen Mitgliedern der Gemeinschaft und damit
- den Status und die Reputation der Familienwirtschaft in der Gemeinschaft,
- das vergangene, aktuelle und künftige erwartete Vermögen der Familienwirtschaft,
- das Tätigkeitsfeld der Familienwirtschaft und das vergangene, aktuelle und erwartete Familieneinkommen und -Nebeneinkommen sowie
- das Potential zur Mobilisierung zusätzlicher Ressourcen im Krisenfall (vgl. Kapitel 2.4.4).

Gerade bei einer diffizilen Klientel wie den ländlichen Armen werden besonders hohe Anforderungen an die Qualität und Dichte der Informationen gestellt. Die Informationsgewinnung erfolgt zunächst grundsätzlich über eine Befragung des Kreditnehmers bzw. seiner Familie. Sofern möglich, sind genaue Angaben zu der geplanten Kreditverwendung, zu den Einkommens- und Vermögensverhältnissen der Familie und evtl. Familienunternehmen und über die zu erwartenden familiären und betrieblichen Ausgaben zu machen (z.B. Hartmann-Wendels et al. 1998: 149ff., Hein 1993: 174ff.). Gesprächssituationen sind im ländlichen Umfeld allerdings i.d.R. nicht aussagekräftig, da die ländliche Bevölkerung Fremden gegenüber ein hohes Misstrauen entgegenbringt und vielfältige kulturelle und soziale Normen im ländlichen Raum unbefangene Gespräche behindern. Es hat sich dann auch gezeigt, dass den ländlichen Kreditgebern wegen der i.d.R. fehlenden objektiven Einkommens- und Vermögensnachweise und dem Fehlen einer verlässlichen Unternehmensdokumentation (Krahen/ Schmidt 1994: 36ff., Kapitel 2.4.1) sowie den ebenfalls meist nicht vorhandenen banküblichen Sicherheiten ländlicher Kleinstkreditnehmer (Kapitel 2.4.1, 3.2.2.1.3) keine kostengünstige und einfache Prognosemethode zur Bestimmung von Rückzahlungsfähigkeit und –willigkeit zur Verfügung steht (auch Geis 1987a: 80). Die ländliche Bevölkerung hat keine Übung darin, die eigene Situation positiv darzustellen und kreditvergaberelevante Aspekte hervorzuheben. Viele für die eigene Kreditwürdigkeit positive Aspekte (vgl. z.B. Kapitel 2.4.2, 2.4.4) bleiben dann zumindest in den Kreditwürdigkeitsprüfungen des formellen Finanzsektors unberücksichtigt.

---

<sup>191</sup> Die Kreditwürdigkeitsprüfung beinhaltet eine Kreditfähigkeits- und eine Kreditwürdigkeitsprüfung. Letztere lässt sich noch in eine persönliche und eine wirtschaftliche Kreditwürdigkeitsprüfung unterscheiden (vgl. z.B. Olfert/ Reichel 2003, Hein 1993). Diese Feinheiten sind für den ländlichen Geldverleih jedoch ohne Belang, da der entsprechende formelle rechtliche Rahmen und die Datenbasis fehlen.

Ein hoher Anteil der ländlichen Kreditnachfrage dient der konsumtiven Verwendung (Kapitel 2.4.3.1) und hat zumindest auf den ersten Blick keine einkommenssteigernde Wirkung (vgl. aber Kapitel 2.4.4), so dass die Rückzahlungsfähigkeit auf Basis des regelmäßigen familiären Einkommens (prospektiv) geschätzt werden muss. Gerade die naheliegende Vermutung einer nichtproduktiven Verwendung gewährter Kredite lässt insbesondere den formellen Kreditgebern die ökonomischen Verhaltensweisen der Kreditnehmerfamilie als nicht kalkulierbar und damit nicht finanzierbar erscheinen (vgl. Geis 1987a: 82). Bei investiver Kreditverwendung ergibt sich für den Gläubiger das Problem, dass angesichts der zahlreichen (externen) Risiken im ländlichen Raum erwartete Rückflüsse aus Investitionen mit hoher Unsicherheit verbunden sind (vgl. z.B. Braun 2000). Aufgrund eben der Risiken können zudem auf Basis historischer Daten keine verlässlichen Prognosen erfolgen. Informationsbeschaffung in den ländlichen Gebieten der Entwicklungsländer ist nicht nur aufwändig, sondern auch mit Unsicherheiten behaftet, weil viele Informationen nicht unmittelbar überprüfbar (z.B. Eigentumsverhältnisse) und Rechte nicht unbedingt durchsetzbar sind (vgl. Kapitel 2.2, 3.2.4).

Neben ggf. der Beurteilung der Kreditverwendung versucht der Kreditgeber subjektiv die Persönlichkeit und den Charakter des Kreditnehmers nebst seiner Familie und damit seine persönliche und die familiäre Integrität und Rückzahlungsbereitschaft einzuschätzen, um abschließend die Rückzahlungsfähigkeit und Rückzahlungswilligkeit des Kreditantragstellers (und seiner Familie) zu beurteilen. Die für den formellen Finanzsektor typische, klassische umfangreiche Kreditwürdigkeitsprüfung ist nur äußerst selten möglich. Vielmehr werden hohe Ansprüche an das subjektive Einschätzungsvermögen des ländlichen Kreditgebers gestellt. Wegen der häufig hohen Dringlichkeit der ländlichen Kreditnachfrage steht dem Gläubiger nur wenig Zeit zur Verfügung, um die Kreditwürdigkeit des Antragstellers bzw. der Antragstellerfamilie und ggf. des Investitionsprojektes einzuschätzen.

Die meist große soziale Distanz zwischen ländlichem Kreditnehmer und formellem Bankangestellten erweist sich als Hindernis bei der Kreditwürdigkeitsprüfung (z.B. Karmakar 1999: 293f.). Die spezifischen ökonomischen und sozialen „*Spielregeln und Verhaltensnormen*“ (Geis 1987a: 82) der ärmeren ländlichen Wirtschaftseinheiten sind für den konventionellen Banker nicht nachvollziehbar, vor allem dann, wenn für ihn als einen lokalen „*Outsider*“<sup>192</sup> keine auf den ersten Blick für eine Kreditwürdigkeitsprüfung nützliche Strukturen oder Regeln erkennbar sind. Die häufig große soziale Distanz bringt vor allem auch zahlreiche Verständigungsprobleme mit sich (vgl. Kapitel 2.1). Die Informationsbeschaffung und -auswertung wird also auch durch die fehlende bzw. unvollständige Kenntnis der lokal oder regional gültigen sozioökonomischen Verhaltensweisen bzw. durch das fehlende Verständnis für die ländliche Lebensweise weiter erschwert (Kapitel 3.2.1.2). Wie in Kapitel 4.2.1.2 noch ausführlich zu erläutern ist, haben informelle Geldverleiher spezifische Informationsvorteile, die ihnen die Einschätzung der Kreditwürdigkeit im Vergleich zum formellen Finanzsektor erheblich erleichtern.

Auf Basis der Ergebnisse der Kreditwürdigkeitsprüfung legt der Kreditgeber die Kreditkonditionen fest (vgl. Kapitel 3.2.2) und erstellt sein Angebot.

---

<sup>192</sup> Die formellen Bankangestellten stammen nur äußerst selten aus dem Dorf, in dem sie arbeiten. Oft wurden sie in semi-urbanen Gebieten oder Städten ausgebildet und fühlen sich im Dorf nicht unbedingt heimisch. Auch wenn sie der gleichen Nationalität wie die ländliche Bevölkerung angehören, werden sie häufig nicht als Mitglied der Dorfgemeinschaft angesehen, sondern eher als Vertreter einer öffentlichen Institution wahrgenommen. Viele lokale informelle Regeln sind den Bankangestellten fremd und werden von ihnen zudem als „unterentwickelt“ wahrgenommen. Nicht selten meiden die Angestellten sogar grundsätzlich den Kontakt zu der ärmeren ländlichen Bevölkerung. Insofern können die formellen Bankangestellten als lokale „*Outsider*“ angesehen werden. Nichtsdestotrotz gibt es in Indien auch formelle Kreditgeber, die z.B. mit Nichtregierungsorganisationen zusammenarbeiten und oder die Ersparnisse von Spargruppen entgegennehmen und keine „*Berührungsgänge*“ haben (Wildenauer 1992, auch Basu 2006).

### 3.2.1.2 Adverse Selektion als Folge der besonderen Informationsprobleme vor Kreditvertragsabschluss

Auch wenn der typische ärmere Kreditnehmer aus den bereits genannten Gründen seine eigene aktuelle und künftige Situation selbst nur schwer einschätzen kann, kennt der potentielle Kreditnehmer angesichts der Informationsbeschaffungsprobleme des Kreditgebers (Kapitel 3.2.1.1) dennoch seine (eigenen und familiären) gegenwärtigen und künftigen wirtschaftlichen Verhältnisse sowie seinen persönlichen Charakter und seine Integrität grundsätzlich besser als der Kreditgeber. Die Informationen über die Rentabilität der Kreditvergabe sind vor Kreditvertragsabschluss damit (zugunsten des Antragstellers) asymmetrisch verteilt (vgl. Akerlof 1970). Wie Kapitel 4.1 und 4.2 zeigen werden, gilt dies im informellen Finanzsektor wesentlich nur für den Erstkontakt.

Grundsätzlich verfügt der Kreditnehmer bei der Offenlegung seiner persönlichen, familiären und ggf. betrieblichen Verhältnisse über Spielräume für opportunistisches Verhalten (Kapitel 1.4.2.2). Für den potentiellen Kreditgeber besteht dabei ein Glaubwürdigkeitsproblem, weil der Kreditnehmer wahrscheinlich unvorteilhafte Informationen zu seinen eigenen Gunsten verschweigen bzw. vorsätzlich oder versehentlich ungenau oder falsch weitergeben wird (vgl. Schmidt 1983, Schmidt/ Terberger 1996: 408ff., Milde 1988, Richter/ Bindseil 1995). Schon allein der niedrige Ausbildungsstand der ärmeren Bevölkerung und die großen Risiken führen dazu, dass zahlreiche Informationen als ungenau und fraglich anzusehen sind. Bei asymmetrischer Informationsverteilung rückt deshalb das Verhalten der Marktteilnehmer in den Vordergrund: Charakterzüge wie Vertrauen, Ehrlichkeit und Verlässlichkeit (im Sinne einer Kreditnehmerreputation) nehmen wesentlich Einfluss auf das Zustandekommen der Markttransaktionen. Solche Charakterzüge offenbaren sich aber eher im Rahmen von langfristigen Beziehungen als in einem kurzen Gespräch (vgl. Kapitel 2.4, 4.2.2).

Noch bevor der Kreditvertrag abgeschlossen wird, herrscht damit aus Sicht des Gläubigers große Unsicherheit bezüglich der Qualität des Schuldners vor. Gerade im ländlichen Raum, wo kein verlässliches (über)regionales Kreditinformationssystem im Sinne einer Kreditrating-Institution bzw. Auskunftsein vergleichbare Institutionen und sonstige Hilfsinstitutionen verfügbar sind (Basu 2006: 30), können zudem aufgrund der räumlichen Distanzen, der fehlenden institutionellen Infrastruktur und den insgesamt vergleichsweise ärmlichen Verhältnissen die Kosten der Informationsbeschaffung (vgl. Kapitel 3.2.2.2) über den potentiellen Kreditnehmer, seine Familie und ggf. das Investitionsprojekt, die Auswertung dieser Informationen und die Auswahl zwischen potentiellen Kreditnehmern prohibitiv hoch sein. Basu (2006: 30) stellt in ihrer Studie in Indien dann auch fest, dass aufgrund der fehlenden Kreditinformationen das (formelle) Kreditvolumen insgesamt zurückgegangen ist. Zusammen mit anderen Transaktionskosten (vgl. Kapitel 3.2.2.2) schränkt die asymmetrisch verteilte Information zudem das effektive Ausmaß des Wettbewerbs ein (Stiglitz 1989: 27).

Der potentielle Kreditgeber kann also grundsätzlich, wenn überhaupt, nur mit Mühe und unter hohem (finanziellen) Aufwand zwischen „solventen“ und „wenig solventen“ Kreditnehmern unterscheiden. Aus theoretischer Sicht wird ein auf seine Wirtschaftlichkeit bedachter Kreditgeber die Kreditvergabeentscheidung auf Basis seiner Risikobeurteilung treffen und die Konditionen bei einer Kreditvergabe an das jeweilige Risiko anpassen. Dies erfolgt häufig über eine angemessene Risikoprämie im Zinssatz<sup>193</sup>. Die Unsicherheit über die Qualität des potentiellen Schuldners kann dabei dazu führen, dass der Kreditgeber grundsätzlich nur einen Ein-

---

<sup>193</sup> Eine umfassende Diskussion des Zinssatzes erfolgt in Kapitel 3.2.2.1 bzw. für den informellen Zinssatz in Kapitel 4.3.1. In Kapitel 3.2.3.3. wird auf die Folgen eines erhöhten Zinssatzes Bezug genommen.

heitsvertrag „ländlicher Kredit“ anzubieten bereit ist<sup>194</sup>. Dieser Einheitsvertrag müsste einen relativ hohen Risikoaufschlag im Zinssatz beinhalten, der wiederum solventere Kreditnehmer abschrecken würde<sup>195</sup>. Auf Dauer setzt sich dadurch ein Prozess der adversen Selektion (Negativauslese; vgl. Akerlof 1970) in Gang, bei dem sich die solventen Kreditnehmer immer mehr vom Markt zurückziehen und sich andere Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten suchen, während die weniger solventen am Markt verbleiben. Durch diesen Prozess der adversen Selektion verschlechtert sich aber die durchschnittliche Qualität der am Markt verbliebenen Kreditnachfrager (vgl. Akerlof 1970, Schmidt/ Terberger 1996, Furubotn/ Richter 2003, Richter 1990, Milde 1988, Richter/ Bindseil 1995). Ein auf Wirtschaftlichkeit bedachter Kreditgeber muss darauf reagieren und z.B. erneut den Risikoaufschlag auf den Zinssatz erhöhen. Eine erneute Zinserhöhung aber setzt den Prozess der adversen Selektion fort. Die Qualität des Kreditnachfrager-Pools verschlechtert sich entsprechend zunehmend bis sie im Extremfall ggf. zu einem Marktzusammenbruch führt, was bedeuten würde, dass es im ländlichen Raum keinerlei Kreditangebot mehr gäbe<sup>196</sup>.

Im ländlichen Kontext könnte eine kosteninduzierte Zinserhöhung im formellen Finanzsektor dazu führen, dass sich das formelle Zinsniveau zunehmend dem informellen anpasst und auch die „guten Risiken“ lieber beim bekannten Geldverleiher als bei der ländlichen Bank Kredite aufnehmen<sup>197</sup> und damit das mögliche formelle Geschäftsvolumen zurückgeht (auch Maurer 1999: 72ff.). Die Attraktivität der formellen Bank geht mit dem gestiegenen Zinssatz verloren und die „guten“ Kreditnehmer „rationieren“ die Bank. Eine Verringerung des Kreditportefeuillevolumens könnte dann bei den formellen Kreditgebern dazu führen, dass die fixen Kreditvergabekosten im Verhältnis zum ausgelegten Kreditvolumen steigen, ggf. prohibitiv ansteigen und das gesamte formelle Angebot eingeschränkt bzw. eingestellt werden müsste (vgl. Kapitel 3.2.1.3, 3.2.2.2).

Angesichts des Problems der adversen Selektion muss der ländliche Kreditgeber die Zinssätze also sehr sorgfältig festsetzen und versuchen, über andere Kreditvertragskomponenten wie z.B. weitere Kreditkonditionen, aber auch Klauseln zur Informationsbeschaffung, Haftung o.ä. das Risiko aus dem Kreditvertrag einzudämmen (vertiefend Kapitel 3.2.3.2). Zur Bewältigung der Probleme aus asymmetrischer Informationsverteilung vor Vertragsabschluss kommen dabei grundsätzlich drei Designs zum Sortieren zwischen „guten“ und „schlechten“ potentiellen Kreditnachfragern in Frage (vgl. z.B. Spemann 1996: 705): Das sog. *Screening*, Selbstauswahlmechanismen (*Self-Selection*) oder sog. Signale (vgl. z.B. Akerlof 1970, Furubotn/ Richter 2003)<sup>198</sup>.

---

<sup>194</sup> Aus einem anderen Grund bietet der formelle Finanzsektor im ländlichen Raum häufig einen Einheitsvertrag „ländlicher Förderkredit“ an, der vergleichbaren Problemen unterliegt, vor allem da hier aufgrund von staatlichen Vorgaben die Möglichkeit zur Anpassung der Risikoprämie fehlt.

<sup>195</sup> Vgl. Kapitel 3.2.3.3 bezüglich möglicher positiver Wirkungen hoher Zinssätze und des Spielraums, Zinssätze als Steuerungsinstrument einzusetzen.

<sup>196</sup> Zu beobachten ist, dass zumindest in Indien außer Förderungsvorgaben i.w.S. kein „freiwilliges“ formelles Kreditangebot für die ärmere ländliche Bevölkerung verfügbar ist. Dies ist neben dem angesprochenen Problem asymmetrischer Informationsverteilung u.a. auch auf Zinssatzvorgaben (vermeintliche „Fördermaßnahmen“) zurückzuführen, die den Banken keine Möglichkeit lassen, die hohen Kosten der ländlichen Kreditvergabe umzulegen (vgl. Kapitel 3.2.2.2.1).

<sup>197</sup> Dies kann unterschiedliche Gründe haben, wie z.B. die angepassten Öffnungszeiten, die räumliche oder soziale Nähe des Geldverleihers usw. (vgl. vertiefend Kapitel 4.1, 4.2).

<sup>198</sup> In der Literatur finden sich unterschiedliche Verwendungen der drei Begriffe. Manche Autoren fassen aufgrund von Überschneidungen alle 3 Typen von Maßnahmen unter dem Begriff *Signaling* zusammen (Spemann 1996). Für Spence (1974: 14) ist Bildung ein Signal, während Stiglitz (1975: 285) Bildung als *Screening*-Instrument auffasst. Furubotn/ Richter (2003: 256f.) unterscheiden in Anlehnung an Krebs (1990: 651) nur die zwei Formen *Signaling* und *Screening* und zählen die Selbstwahlmechanismen zum *Screening*.

Unter dem sog. *Screening* (Filtern) versteht man die vom schlechter informierten Vertragspartner (Kreditgeber) ausgehende umfangreiche Prüfung der Qualität des besser informierten Vertragspartners (Kreditnehmer) z.B. über Informationsgewinnungstechniken<sup>199</sup>, um zwischen den potentiellen Vertragspartnern separieren zu können. Beim Kreditvertrag stellt die Kreditwürdigkeitsprüfung vor Vertragsabschluss eine solche *Screening*-Maßnahme (*Screening Device*) dar<sup>200</sup>. Die vorangegangenen Bemerkungen haben allerdings gezeigt, dass eine umfangreiche Kreditwürdigkeitsprüfung ländlicher Kreditnehmer grundsätzlich nur eingeschränkt möglich ist.

Selbst(aus)wahlmechanismen (*Self-Selection*) sind Designs, die auf Basis von vom schlechter Informierten entsprechend konzipierter Wahlmöglichkeiten, durch die getroffene Wahl die Qualität des Wählenden offenbaren (Spemann 1996: 705). Der Kreditgeber kann dem potentiellen Schuldner entsprechend unterschiedliche Kreditvertragstypen anbieten im Sinne von unterschiedlichen Kombinationen von z.B. Kreditvolumen und Zinssätzen, Besicherungsumfang und Eigenkapitalanteil (vgl. Baltensperger 1987: 716, Emons 1997). Dabei würde die Wahl eines besicherten Kreditvertrages den potentiellen Schuldner als relativ geringes Risiko kennzeichnen, sofern die geforderte Sicherheit für „gute“ Schuldner leichter und preiswerter zu beschaffen ist als für „schlechte“<sup>201</sup>. Wegen der fehlenden konventionellen Sicherheiten im ländlichen Raum müssen ländliche Kreditgeber hier andere Auflagen konzipieren<sup>202</sup>. Andererseits lassen der geringe Ausbildungsstand der ländlichen Armen und der nur eingeschränkte Überblick über die eigene Situation ein Selbstwahlschema im ländlichen Raum als sehr anspruchsvoll erscheinen.

Beim *Signaling* setzt der potentielle Kreditnehmer selbst Signale<sup>203</sup> i.S.v. Zeichen, die seine individuelle Qualität (seine Kreditwürdigkeit) offen legen (Krebs 1990: 651). Die Signale bieten damit eine Möglichkeit der indirekten Information über die Qualität des Kreditnehmers. Die freiwillige Selbstbindung des Kreditnehmers, z.B. als Bereitschaft, aus eigenem Antrieb regelmäßig bestimmte vertragsrelevante Informationen zu liefern, zählt ebenfalls zu den Signalen.

Signalerzeugung verursacht Kosten (sog. Signaling-Kosten), wobei die Signale nur dann wirken können, wenn die Signalkosten mit der nicht-beobachtbaren Qualität negativ korreliert sind (Spence 1973: 358, 1976: 592)<sup>204</sup>. D.h., dass es für die solventen Kreditnehmer preiswerter sein muss, diese Signale zu setzen, als für die weniger solventen. Maßnahmen des *Screenings*, der Selbstauswahl und des *Signaling* sind nur solange ökonomisch sinnvoll, wie die durch sie entstehenden bewerteten Nachteile und (Transaktions-)Kosten geringer sind als die vom Kreditgeber grundsätzlich zu fordernde Kompensation (z.B. in Form einer Risikoprämie) bei Unterlassung solcher Sortierhilfen.

---

<sup>199</sup> Die Gewinnung zahlreicher kundenspezifischer Informationen stellt eine spezifische Investition dar und begünstigt den Gläubiger, eine langfristige Kundenbeziehung aufzubauen (vgl. Kapitel 4.2.2).

<sup>200</sup> Grundsätzlich kann sich der Gläubiger auch spezialisierter Institutionen zur Erleichterung der Informationsbeschaffung (Kredit-Rating-Institute, Auskunftsteien o.ä., vgl. Diamond 1984, Williamson 1986, 1987, Schmidt-Mohr 1992) bedienen, um die Qualitätsunsicherheit vor Vertragsabschluss einzudämmen. Allerdings rechtfertigt gerade das Agieren in einer *Penny Economy* die Kosten solcher Institutionen nicht, so dass sie im ländlichen Raum tatsächlich auch nicht verfügbar sind.

<sup>201</sup> Den Sicherheiten kommt also die Funktion eines *Screening Device* zu (Emons 1997, Bester 1985, 1987: 893f., Schmidt/ Terberger 1996, vgl. Kapitel 3.2.2.1.3).

<sup>202</sup> Im informellen Finanzsektor sind hier Kombinationen mit z.B. Arbeitsdiensten denkbar, wobei die im ländlichen Raum vorzufindenden Kombinationsverträge aus einer anderen Motivation heraus vergeben wurden (vgl. Kapitel 2.5.4, 4.2.3, auch Kapitel 3.2.2.1.3, 4.3.5).

<sup>203</sup> Signale sind beobachtbare Merkmale, die auf das Vorhandensein eines nicht-beobachtbaren Merkmals bei dem besser informierten Vertragspartner hinweisen (vgl. z.B. Spence 1972).

<sup>204</sup> Es gibt Signale, deren Signalkosten zwar negativ mit der Ausprägung des nichtbeobachtbaren Merkmals korreliert sind, aber dennoch nicht sicher auf das nichtbeobachtbare Merkmal hinweisen.

Wegen der unzureichenden Definition der Verfügungsrechte (insbesondere Eigentums- und Verwertungsrechte) in den ländlichen Gebieten der Entwicklungsländer (vgl. Kapitel 2.2, 2.4.1, 2.4.2) stehen die klassischen Signale wie z.B. die freiwillige Stellung von Kreditsicherheiten (als Eigentumsrechte an Immobilien; vgl. auch Kapitel 3.2.2.1.3) gar nicht zur Verfügung und es müssen andere Merkmale als Signale benutzt werden. Solche Merkmale, die auf die Kreditwürdigkeit ländlicher Familien hindeuten, können z.B. das Ausbildungsniveau der Kinder, der allgemeine Zustand der Wohn- und Betriebsstätten sowie die graduelle Verwurzelung der Kreditnehmerfamilie mit der jeweiligen Ortschaft (Zattler 1997: 178), aber auch die Mitgliedschaft in einer Rotierenden Spar- und Kreditgruppe sein. Allerdings können solche Signale nur von lokalen soziokulturellen *Insidern* (vgl. Kapitel 4.2.1.2) ökonomisch sinnvoll ausgewertet werden: Der Kreditgeber muss die Lebensbedingungen und die Ressourcenausstattung in der Region kennen, um den relativen sozialen und wirtschaftlichen Stand der Kreditnehmerfamilie bestimmen zu können.

### 3.2.1.3 Formen der Kreditrationierung im ländlichen Umfeld

Im Allgemeinen geht man davon aus, dass in den ländlichen Gebieten der Entwicklungsländer ein Nachfrageüberhang bezüglich der Versorgung mit Kreditfazilitäten vorherrscht (vgl. z.B. Floro/ Yotopoulos 1991, The World Bank 1989, für Indien z.B. Basu 2006). Aus theoretischer Sicht würde in einer Welt symmetrischer Informationsverteilung bei gegebenem Kreditangebot ein Nachfrageüberhang entweder gar nicht bedient oder ihm würde durch Erhöhung der Kreditzinsen begegnet (vgl. z.B. Hartmann-Wendels 1998: 165f., Terberger 1987, Schmidt/ Terberger 1996). Wie im vorigen Kapitel erläutert, hätte bei asymmetrischer Informationsverteilung eine solche Zinssatzerhöhung zum Ausgleich von Angebot und Nachfrage im gepoolten Markt aber negative Auswirkungen auf die Höhe der Nachfrage sowie auf die Qualität und das Verhalten der Nachfrager (Stiglitz/ Weiss 1981). Wie Kapitel 3.2.3.1 ausführlich erläutern wird, ergeben sich aus einer solchen eine Zinssatzerhöhung zudem *ex post* negative Verhaltensanreize (*Moral Hazard*-Problematik)<sup>205</sup>.

In diesem Zusammenhang zeigt das formale Modell eines Rationierungsgleichgewichts<sup>206</sup> von Stiglitz/ Weiss (1981), dass es einen „bankoptimalen“ Zinssatz gibt, ab dem sich eine Zinssatzerhöhung wegen dieser adverse Selektions- (oder *Moral Hazard*-) Effekten nicht mehr lohnt. Ab diesem kritischen Zinssatz wird der Kreditgeber im Modellrahmen keine weiteren Kredite mehr vergeben, obwohl es noch Kreditnehmer gibt, die bereit wären, auch höhere Zinssätze zu akzeptieren, weil aus Sicht des Gläubigers die negativen Effekte aus adverser Selektion und *Moral Hazard* die positiven Effekte aus der Zinserhöhung übertreffen. Es kommt zu einer Kreditrationierung im Sinne einer pauschalen Ablehnung von Kreditanträgen, obwohl auch potentiell „gute“ Antragsteller darunter sein könnten und obwohl einzelne Antragsteller bereit wären, höhere Zinssätze bzw. weitere Bedingungen (z.B. zusätzliche Sicherheiten) zu akzeptieren<sup>207</sup> (Stiglitz/ Weiss 1981: 408, auch Bester 1985: 850, Terberger 1987, Schmidt/ Terberger 1996: 417ff.). Stiglitz/ Weiss (1981) zeigen in ihrem Modell außerdem,

---

<sup>205</sup> Vgl. Kapitel 3.2.3.3 bezüglich positiver Anreizeffekte hoher (informeller) Zinssätze.

<sup>206</sup> Jaffee/ Russell (1976) haben als erste Kreditrationierung als Schutzmaßnahme bei adverser Selektion über Selbstselektion erläutert. Stiglitz/ Weiss konnten dann 1981 die Existenz eines Rationierungsgleichgewichts nachweisen. Besanko/ Thakor (1987) und Hellwig (1988) modellieren Kreditrationierung bei Monopolstellung des Kreditgebers. Ausgehend vom Modell der Kreditrationierung zeigen z.B. Floro/ Yotopoulos (1991: 51ff.) ein Modell der Mengenrationierung auf informellen Kreditmärkten bei personalisierten Märkten und unter Annahme der Heterogenität von Kreditnehmern und Kreditgebern. Vgl. hierzu auch Terberger (1987: 129ff.).

<sup>207</sup> Abweichend von dieser allgemeinen Auffassung von Kreditrationierung verstehen Jaffee/ Russell (1976: 651) unter Rationierung eine Volumenbeschränkung, dass also die Kreditgeber bei gegebenem Zinssatz dem einzelnen Kreditnehmer nur ein geringeres Kreditvolumen als nachgefragt gewähren. Ghosh/ Ray (2001) bezeichnen dies als Mikro-Rationierung, während der zeitweilige Ausschluss einzelner Kreditnehmer von der Kreditgewährung von ihnen als Makrorationierung bezeichnet wird.

dass bei gegebenem Zinssatz erhöhte Sicherheitenforderungen zu vergleichbaren Effekten führen<sup>208</sup>. Bei Informationsasymmetrie kann es deshalb für die Kreditgeber sinnvoll sein, statt mit einer Zinserhöhung, z.B. mit einer Kreditrationierung auf eine Überschussnachfrage zu reagieren<sup>209</sup>.

Auf ländlichen Kreditmärkten zeigt sich Kreditrationierung sehr deutlich (für *Orissa* z.B. Sahu/ Madheswaran/ Rajasekhar 2004). Basu (2006: 22) stellt fest, dass 79 % der ländlichen Haushalte, insbesondere Kleinbauern und Familienwirtschaften, die ihr Einkommen überwiegend aus nichtlandwirtschaftlicher Betätigung erlangen, über keinen Zugang zu formellem Kredit verfügen. Rund 97 % der Familienwirtschaften ohne formellen Kredit haben in den letzten drei Jahren auch keine formellen Kredite beantragt, weil sie keinen Bedarf hatten (wichtigster Grund) bzw. weil das Verfahren zu kompliziert sei (zweitwichtigster Grund). Es zeigt sich zwar keine nennenswerte Rationierung hinsichtlich des Kreditbetragsvolumens: In der Studie wird das beantragte Kreditvolumen zu 92% gewährt (Basu 2006: 23). Doch bezogen auf Ablehnungen von Kreditanträgen erscheint Basu (ibid.) die Rationierung als hoch<sup>210</sup>.

Die indische Regierung setzt Höchstzinssätze für ländliche Kleinkredite (RS 200.000 und weniger) auf maximal die - frei von den Banken festzusetzende - *Prime Lending Rate* fest (vgl. auch Kapitel 3.2.2.1, 3.2.2.2). Von 200 - 400 Basispunkten zwischen dem Marktzinssatz und der *Prime Lending Rate* ausgehend schätzt Basu (2006: 32) den Verlust der formellen Banken aus der Zinssatzhöchstbegrenzung auf \$550 Mio bis \$1,1 Bill. bzw. auf einen Nettogewinnrückgang von 15-30 %. Das niedrige Niveau der Zinssatzhöchstgrenze führt so zu einer Rationierung und zwar vor allem zur Rationierung einer bestimmten Bevölkerungsgruppe, von der der formelle Kreditnehmer annimmt, dass diese nicht kreditwürdig sei. Dies erfolgt oft, obwohl ein bestimmtes Fördervolumen ggf. noch nicht ausgeschöpft ist. Auch nicht angepasste Sicherheitsauflagen (Forderungen nach immobilien Sicherheiten) innerhalb von Förderkrediten können zu einer Rationierung führen. Durch staatlich festgesetzte Zinssatzhöchstgrenzen (bzw. Sicherheitenforderungen) wird damit quasi eine Rationierung verordnet. Dabei muss offen bleiben, ob der vorgegebene Zins dem „kritischen Zinssatz“ aus dem Stiglitz/ Weiss –Modell entspricht oder ob der formelle Finanzsektor bei freier Zinsfestsetzung nicht doch noch einen Teil der ärmeren Bevölkerung zu einem höheren Zinssatz bedient hätte. Fleisig (1995b: 2) sieht einen Teufelskreis in gesetzlichen Zinssatzhöchstgrenzen als Schutz gegen Wucher. Ärmere Kreditnehmer werden so auf Märkte gedrängt, auf denen die Wuchergesetze nicht greifen und die Zinssätze besonders hoch sind. Zinssatzhöchstgrenzen führen damit seiner Meinung nach eher zu einer Verschlechterung des Kreditzugangs ärmerer Bevölkerungsgruppen.

Auch die hohe Bedarbsdauer für (formelle) Kreditanträge, ebenso wie Bestechungsgelder<sup>211</sup> können die effektiven Kosten formeller Kredite derart in die Höhe treiben, dass sie zu

---

<sup>208</sup> Wette (1983) bestätigt diese negativen Effekte eines erhöhten Sicherheitenerfordernis sogar für risikoneutrale Investoren.

<sup>209</sup> Bester (1985) zeigt in seinem von strengeren Annahmen als Stiglitz/ Weiss (1981) ausgehenden Modell, dass bei simultaner Entscheidung über die Zinssatzhöhe und des Sicherheitenerfordernis des Kreditangebots Kreditgeber über die Wahl des Zinssatzes und der Sicherheiten im Sinne eines *Screening Device* konkurrieren können. Aufgrund dieser *Screening*- bzw. *Signaling*-Möglichkeit muss es dabei nicht zu einer Rationierung kommen. In seinem Modell wählen riskante Kreditnehmer Verträge mit hohen Zinssätzen und vergleichsweise geringen Sicherheitenerfordernissen, während risikoarme Kreditnehmer eher bereit sind, für eine relative Senkung des Kreditzinssatzes zusätzliche Sicherheiten zu stellen. Über die Vertragsgestaltung kann vermittels der Kreditsicherheiten also ein Selbstselektionsmechanismus etabliert werden (vgl. Kapitel 3.2.1.2, auch das Beispiel in Emons 1997).

<sup>210</sup> Besley (1994) und Morduch (1999b) haben das Problem der Kreditrationierung für den Fall kleiner Gemeinschaften (z.B. Kleinbauern und Microfinance-Anbieter) diskutiert.

<sup>211</sup> 27 % (48% in Uttar Pradesh) der befragten Familienwirtschaften, die Kredit bei einer *Regional Rural Bank* aufnahmen, mussten Bestechungsgelder zahlen, ebenso knapp 27% der Antragsteller bei einer *Commercial Bank*

einer Kreditrationierung (vgl. Kapitel 3.2.1.3) führen. Im Schnitt dauert die Bearbeitung eines Kreditantrages bei einer *Commercial Bank* 33 Wochen (Basu 2006: 23)! Unabgestimmte politische Vorgaben haben in Indien weitere negative Anreize bei der Vergabe ländlicher Kredite geschaffen. Um die vorgegebenen Kreditvolumina im Rahmen von ländlichen Kreditprogrammen zu erfüllen, weichen formelle Kreditgeber - die ländlichen Kreditnehmer rationierend - z.B. gerne auf einfachere und sicherere Anlagen bei der NABARD<sup>212</sup> und SIDBI<sup>213</sup> aus (Basu 2006: 32). Diese Möglichkeit ist allerdings seit April 2005 eingeschränkt worden. Nichtsdestotrotz profitieren die größeren, wohlhabenderen Bauern deutlich mehr von der Kreditvergabe an bevorzugte Sektoren als die kleineren Bauern (Basu 2006: 40). Basu (ibid.: 32ff.) erläutert weitere wesentliche politische Probleme, die zur Rationierung geführt haben: Hohe fiskalische Defizite sorgten dafür, dass die Regierung Mittel absorbiert hat, die eigentlich für Kredite an Private zur Verfügung stehen sollten. Der hohe staatliche Einfluss auf die ländlichen Finanzinstitute hat aufgrund unattraktiver Auflagen ebenso zu einem Missverhältnis zwischen Risiko und Ertrag und damit zu Negativanreizen und Ineffizienzen im ländlichen (formellen) Kreditwesen geführt. Auch den andauernden Schwächen in der regulativen und legalen Infrastruktur, insbesondere die fehlende bzw. mangelhafte Durchsetzbarkeit von Forderungen wurde und wird zumindest im formellen Finanzsektor mit Kreditrationierung begegnet. Zahlreiche Politiken zugunsten der Kreditversorgung der ländlichen Armen wurden oft nur mit dem Ziel der politischen Patronage ins Leben gerufen und erwiesen sich wirtschaftlich und gesellschaftlich als kontraproduktiv.

Anders als im Modell von Stiglitz/ Weiss (1981) zugrunde gelegt, verfügen informelle Kreditgeber im ländlichen Kontext oft über spezifische und aktuelle Informationen bezüglich der Kreditnehmerfamilien und ihrer Kreditwürdigkeit (vertiefend Kapitel 4.2), so dass sich die Problematik der adversen Selektion nicht so deutlich, wie im Modell angenommen, darstellen muss<sup>214</sup>. Gerade beim ländlichen informellen Geldverleih ist die im Stiglitz/ Weiss - Modell zugrunde gelegte Marktsituation nicht vorzufinden, was entsprechend die Gültigkeit der Modell-Ergebnisse für den informellen Finanzsektor einschränkt. Ermöglicht ein hoher Informationsvorsprung dem Geldverleiher einerseits eine zielsichere Kreditwürdigkeitsprüfung (für den eingeschränkten Kundenkreis) und damit eine relativ sichere Unterscheidung zwischen solventen und weniger solventen Kreditnehmern, ist die Performanz der gewährten Kredite andererseits in extremem Maße externen Risiken ausgesetzt (Kapitel 2.3). Kapitel 4.3.2 und 4.4.1 werden die Formen der Rationierung durch informelle Geldverleiher zeigen.

Der ländliche Kreditnehmer-*Pool* dürfte im Durchschnitt aus wenigen „sehr guten“ (z.B. Großgrundbesitzer), einigen „guten“ (z.B. größere Händler, wohlhabendere Bauernfamilien) und zahlreichen „schlechten“ Kreditnehmern (ländliche Arme) bestehen. Während der formelle Finanzsektor sich wesentlich auf die „sehr guten“ und „guten“ Kreditnehmer beschränkt und dies meist an der Verfügbarkeit banküblicher Sicherheiten festmacht (vgl. Basu 2006: 23f.), fragt vor allem die ärmere ländliche Bevölkerung (unbesicherte) Kredite im informellen Finanzsektor nach. Die Forderung nach Sicherheiten (meist Land) der formellen Kreditgeber kann angesichts der Tatsache, dass schon allein aufgrund des fehlenden Eigentums an Land bzw. der fehlenden Nachweismöglichkeit ein hoher Prozentsatz von Familienwirtschaften aus formeller Sicht ohne Rückzahlungsfähigkeit ist, als Rationierung angesehen werden (ibid.: 24, auch Ghosh et al. 2000: 2).

---

und immerhin 10% der einer *Credit Cooperative*. Die Höhe der Bestechungsgelder variierte von 10 % des Kreditbetrages bei Banken bis zu 20% bei *Credit Cooperatives* (Basu 2006: 23). Gupta/ Chaudhuri (1997) untersuchen die Wirkungen von Bestechlichkeit im formellen Finanzsektor (nach Adams/ Brunner 2003: 434).

<sup>212</sup> *National Bank for Agriculture and Rural Development*, vgl. Kapitel 1.3.2.1

<sup>213</sup> *Small Industries Development Bank of India*

<sup>214</sup> Grundsätzlich ergibt sich aber auch für informelle, informierte Kreditgeber die *Moral Hazard*-Problematik, der sie aber über die Nutzung z.B. sozialer Sanktionsmechanismen zu begegnen wissen (vertiefend Kapitel 4.3, 4.4).

Eine typische Gruppe von Kreditnehmern des Geldverleihers besteht also aus der vom formalen Finanzsektor rationierten Klientel. Der Gang zum Geldverleiher ist damit in vielen Fällen bereits ein Signal für nach formellen Kriterien relativ schlechter Kreditwürdigkeit<sup>215</sup>. Wie Kapitel 3.2.1.2 gezeigt hat, sollte der Geldverleiher bzw. Kreditgeber das relativ hohe Risiko neben dem Zinssatz über andere Kreditkonditionen als die Sicherheiten abgelten (Ersatzsicherheiten, Arbeitsdienste usw.; Kapitel 4.3.5.1, auch Terberger 1987: 158ff.)

Der Gang zum Geldverleiher muss aber nicht in jedem Fall „schlechte“ Kreditwürdigkeit bedeuten. Sofern eine Wahlmöglichkeit überhaupt gegeben ist, präferieren einige Kreditnehmer den informellen vor dem formalen Finanzsektor und insbesondere den Geldverleiher als Kreditgeber, was aus ihrer Sicht sowohl ökonomische und nicht-ökonomische Gründe haben kann (vgl. Kapitel 4.1.1, auch Bester 1985).

Es hat sich gezeigt, dass der Kreditzinssatz für die ärmere Bevölkerung nicht das alleinige und nicht das bedeutendste Entscheidungskriterium ist (vertiefend Kapitel 3.2.2.1.2, 4.3.1.2.3). Vielmehr bekommen im ländlichen Umfeld weitere über die meist nicht vorhandenen konventionellen Kreditsicherheiten hinausgehende Konditionen eine Bedeutung (vgl. Kapitel 2.4, 4.3). Entscheidend für die Nachfrage im ländlichen Raum sind meist die Qualität und die Angepasstheit des gesamten Leistungsangebotes (vgl. z.B. GTZ 1997). Erfahrungen aus ländlichen Kreditprogrammen in den Entwicklungsländern haben gezeigt, dass auch bei einem vergleichsweise hohen Zinssatz sich dauernd eine „lohnende“ Kreditnachfrage zeigt, sofern das Gesamtangebot an die Nachfrage angepasst ist und Zinssätze kostenorientiert festgesetzt werden können (vgl. z.B. GTZ 1997, Maurer 1999: 74).

### **3.2.2 Die Vertragsabschlussphase: Anreizkompatible Vertragsgestaltung**

#### **3.2.2.1 Kreditbewilligung und –auszahlung in der *Penny Economy***

##### **3.2.2.1.1 Der Kreditvertrag als Konditionengefüge**

Hat der Kreditgeber die Kreditwürdigkeit geprüft und ist zu einem positiven Ergebnis gekommen, wird der Kredit bewilligt und beide Parteien gehen auf Basis des geschlossenen Kreditvertrages eine Kreditbeziehung ein. Während formelle Kreditgeber immer auf einen schriftlichen Kreditvertrag bestehen, schließen informelle Geldverleiher ihre Verträge i.d.R. mündlich ab (oft ohne Zeugen<sup>216</sup>). Lediglich die Höhe der (Rest-)Schuld und teilweise auch die Nominalverzinsung werden auf einem Schuldschein oder in einem „Kreditbuch“ des ländlichen Geldverleihers festgehalten (Kapitel 4.1.2). Bei einem schriftlichen Kreditvertrag werden die Konditionen schriftlich fixiert. Damit sind die einzelnen Rechte und Pflichten grundsätzlich innerhalb eines funktionierenden Rechtssystems justitiabel. Fehlende schulische Ausbildung und Analphabetismus können dazu führen, dass ein schriftlicher Kreditvertrag dem ärmeren ländlichen Kreditnehmer nicht wirklich verständlich ist und dieser sich wesentlich auf die mündlichen Vereinbarungen berufen wird<sup>217</sup>. Bei einem mündlich geschlossenen Kreditvertrag muss der Geldverleiher die Einhaltung der Pflichten des Kreditnehmers aus dem nicht nachweisbar geschlossenen Vertrag ohne Zuhilfenahme des formalen Rechtssystems durchsetzen (vertiefend Kapitel 4.4.2). Andererseits ist der Kreditnehmer angesichts der oft fehlen-

---

<sup>215</sup> Im Sinne des Modells von Bester (1985) wählen die schlechteren Kreditnehmer freiwillig den höherverzinslichen Vertrag ohne Sicherheitenstellung.

<sup>216</sup> Neben dem Freiraum für opportunistisches Verhalten kann angesichts möglicher Ansprüche Dritter auf die durch die Kreditgewährung bereitgestellten liquiden Mittel (vgl. Kapitel 2.5) die Kreditvergabe ohne Zeugen auch im Sinne eines „Bankgeheimnisses“ als ein großer Vorteil angesehen werden (vertiefend Kapitel 4.2.2.1).

<sup>217</sup> Hier zeigt sich, dass auch der ländliche Kreditnehmer mit *Moral Hazard*-Problemen (Kapitel 3.2.3, 4.5) konfrontiert ist, da ihn der formelle Bankangestellte durch seinen Kenntnisvorsprung übervorteilen kann.

den Alternativen und damit bei fehlender Marktmacht auch einer relativen Willkür des Kreditgebers ausgesetzt (vertiefend Kapitel 4.5.2).

Spätestens zum Zeitpunkt des Kreditvertragsabschlusses stehen grundsätzlich Verhandlungen über die Konditionen des Kreditvertrages an. Die monopolähnliche anmutende Stellung der ländlichen Kreditfazilitäten (vertiefend Kapitel 4.1.1) sowie die Existenz von (formellen) Standardkreditverträgen lässt den Kreditnehmern i.d.R. wenig bis gar kein Verhandlungspotential, so dass Konditionenverhandlungen nur in Ausnahmefällen möglich sind und nur wenigen sehr (einfluss)reichen Kreditnehmern vorbehalten bleiben. Grundsätzlich nehmen neben der Kreditwürdigkeit des Antragstellers auch Rahmenbedingungen, insbesondere ggf. vorhandene gesetzliche Vorgaben und die Konkurrenzsituation Einfluss auf die Ausgestaltung der Kreditkonditionen (und die verwendete Finanztechnologie).

Zu den verhandelbaren bzw. nicht verhandelbaren Kreditkonditionen zählen grundsätzlich

- die Kredithöhe,
- ggf. die Zweckbindung<sup>218</sup>,
- die Kreditverzinsung (Nominalverzinsung),
- die Form der Zins- und Tilgungsverrechnung (Verzinsung der Restschuld oder des Kreditbetrages),
- die Auszahlungsform (in Geld oder Ware),
- die Rückzahlungsform (in einer Summe bzw. in Raten),
- die Einräumung von tilgungsfreien Perioden,
- die Laufzeit und
- der Auszahlungszeitpunkt,
- der Rückzahlungszeitpunkt,
- das Erfordernis einer Sicherheitenstellung<sup>219</sup> und
- sonstige Auflagen und zusätzliche Gebühren wie *Agio* bzw. *Disagio*, Bereitstellungsprovision o.ä.

Aus Sicht des Kreditnehmers spiegeln als Kernelemente des Kreditvertrages die beantragte Kredithöhe, der Auszahlungszeitpunkt, die Auszahlungsform (Geld, Ware) sowie Laufzeit und Tilgungsmodalitäten wesentlich den Verwendungszweck wider. Die Kreditverzinsung, die Form der Zins- und Tilgungsverrechnung, Auflagen und Sicherheitenerefordernis sowie sonstige Gebühren stellen für ihn dagegen im Wesentlichen Kostenfaktoren dar (vgl. Kapitel 3.2.2.2.2).

Nicht immer wird dem Kreditantrag bezüglich der beantragten Kreditkonditionen, insbesondere bezüglich der Kredithöhe, der Laufzeit und der Rückzahlungsart entsprochen. Im formellen Finanzsektor sind die Konditionen bei kleinen Krediten i.d.R. standardisiert, also nicht veränderbar, und teilweise fällt der bewilligte Kreditbetrag geringer als der beantragte aus (vgl. Kapitel 3.2.1.3). Basu (2006: 22) stellt fest, dass beispielsweise bei *Commercial Banks* durchschnittlich 92% des beantragten Kreditvolumens bewilligt wird, bei *Regional Rural Banks* 88 %. Dies kann unterschiedliche Ursachen haben. Z.B. wird die Kreditwürdigkeit für einen höheren Betrag als nicht ausreichend empfunden. Etwaige Kreditprogramme sehen be-

---

<sup>218</sup> Nach Schmidt (1987: 38) setzt eine Zweckbindung von Krediten „(fälschlich) voraus, dass Außenstehende betriebliche Investitionspotentiale besser abschätzen können als die Betriebsinhaber.“

<sup>219</sup> Die Forderung der Sicherheitenstellung ist im formellen Finanzsektor für viele Finanzierungsverträge eine gängige Kreditkondition (Basu 2006, vgl. auch Kapitel 3.2.1.3), was angesichts der Schwierigkeiten der ärmeren Bevölkerung bei der Beschaffung insbesondere von Sachsicherheiten von Bedeutung ist (vgl. Kapitel 2.2, 2.4.1). Aufgrund der gängigen Praxis der ländlichen Geldverleiher, auf Sachsicherheiten zu verzichten, sollen die Sicherheiten erst in Kapitel 3.2.2.1.3 als Lösungsansatz ausführlich behandelt werden.

stimmte standardisierte Kreditvolumina für bestimmte Verwendungszwecke vor<sup>220</sup>. Im informellen Finanzsektor und insbesondere bei den Geldverleihern werden die Kredite eher individuell zugeschnitten, die Konditionen (insbesondere Kreditbetrag, Laufzeit und Auszahlungzeitpunkt) möglichst nah an den Bedarf aber auch an die Leistungsfähigkeit der Antragstellerfamilie angepasst (vertiefend Kapitel 4.3).

Der beantragte Kreditbetrag ergibt sich aus der geplanten Verwendung (Investition, Konsum). Die Bewilligung einer anderen als der beantragten Kreditsumme hat insbesondere bei der eher zu erwartenden „Untererfüllung“ Folgen für die tatsächliche Kreditverwendung, die Anreizstruktur und die Performanz des Kreditvertrages (Kapitel 3.2.3.1). Angesichts der begrenzten Verfügbarkeit von finanziellen Mittel (Fremd- und Eigenkapital) für die ländlichen Armen kann eine „Unterfüllung“ die geplante Verwendung verhindern. Dies kann nachhaltig die Einkommenssituation der Kreditnehmerfamilie schwächen und dadurch die Kreditrückzahlung gefährden.

Die zahlreichen externen Risiken in den ländlichen Gebieten erfordern bei der Kreditvergabe gerade in Kombination mit der Konsumorientierung bei der Kreditverwendung hinsichtlich der Laufzeit eine hohe Flexibilität. Auch das andere Zeitempfinden der ländlichen Bevölkerung (vgl. Kapitel 1.2.1, 2.4, 3.2.1.1) führt zu einer anderen Bewertung der Fristigkeit als in den Industrieländern. Formelle Kreditgeber können diese Flexibilität in der Kreditlaufzeit aber schon aufgrund ihrer Refinanzierungsmöglichkeiten und der Standardisierung von Klein(st)krediten i.d.R. nicht bieten. Sofern informelle Geldverleiher ihre eigenen Mittel ausleihen und ggf. nur nebenberuflich als Geldverleiher arbeiten, ist ihnen dies grundsätzlich leichter möglich (Kapitel 4.1.2). Im informellen Finanzsektor wird häufig eine kurze Frist vereinbart. Die Bereitschaft der Kreditnehmer, bei langfristigen Verwendungsinteressen auch kurzfristige Kredite aufzunehmen, kann aus theoretischer Sicht ein Signal (vgl. Kapitel 3.2.1.2) dafür sein, dass der Kreditnehmer sich selbst und sein Projekt für so kreditwürdig hält, dass er darauf vertraut, auch in Zukunft zu etwa gleichen Konditionen (Anschluss-)Kredite zu erhalten (vgl. Stillhart 2002: 84ff.). In theoretischen Modellen lässt sich unter Abstraktion vom Liquiditätsrisiko unter Betrachtung ausschließlich der Informationsasymmetrie zeigen, dass grundsätzlich alle Schuldner zwingend einen kurzfristigen Kredit bevorzugen (vgl. z.B. Diamond 1991b, 1993b). Denn Kreditnehmer mit positiven Erwartungen hoffen durch kurzfristige Finanzierungen, künftig auf eine verbesserte Kreditwürdigkeit und entsprechend günstigere Konditionen. Somit würde die Nachfrage nach kurzfristigen Krediten ein Signal für erwartete Verbesserung der Kreditwürdigkeit bedeuten. Dies zwingt dann alle Kreditnehmer, nur kurzfristige Kredite nachzufragen, da ansonsten unvorteilhafte Zukunftsaussichten unterstellt würden. Unter Hinzuziehung des Liquiditätsrisikos ergibt sich aus dem Modell, dass ab einem bestimmten *Rating*-Niveau die Vorteile aus kurzfristigen Krediten das Liquiditätsrisiko überkompensieren und sehr gute Kreditnehmer sich mit kurzfristigen Mitteln finanzieren (in Industrieländern z.B. *Commercial Papers*). Schlechter geratete Firmen finanzieren sich entweder längerfristig direkt am Markt oder über einen Intermediär. Sehr schlecht geratete Kreditnehmer erhalten dann trotz erhöhtem Liquiditätsrisiko dennoch nur kurzfristige Kredite (vgl. auch Stillhart 2002: 84ff.). Angesichts des geringen (Aus-)Bildungsstandes in den ländlichen Gebieten kann die Vereinbarung einer langen Frist (über mehrere Perioden) die Planungs-, aber auch schon die Vorstellungsfähigkeit der Kreditnehmerfamilie überfordern und somit bereits im Konstrukt die Rückzahlung gefährden. Die Vereinbarung von über einen Erntezyklus hinausgehende tilgungsfreie Perioden sollte aus gleichem Grund mit Bedacht erfolgen (vgl. Kapitel 4.3.3).

---

<sup>220</sup> Zur Kritik an Förderprogrammen vgl. schon Geis/ Hartig (1983), Hartig (1989).

Kurzfristige Kreditvergabe bringt andererseits den Nachteil mit sich, dass etwaige, regelmäßig zu führende Neuverhandlungen kostenintensiv sein können. Dabei können regelmäßige Neuverhandlungen und Rechenschaftsberichte durch den Kreditnehmer langfristige Projekte ggf. behindern und den Kreditnehmer schlimmstenfalls entsprechend sogar zu opportunistischem Verhalten anreizen (vgl. z.B. Stillhart 2002: 86).

Die Bestimmung der Laufzeit wird teilweise als besonders restriktive Vertragsklausel aufgefasst (z.B. Berger/ Udell 1998). Neuverhandlungen sind in (formellen) Kreditverträgen i.d.R. nur dann erlaubt, wenn bestimmte im Vertrag explizit genannte Gegebenheiten eintreffen. Bei der Vereinbarung nur kurzfristiger Kredite, hält sich der Kreditgeber jedoch Neuverhandlungen in kurzen Abständen und ohne Angabe von Gründen offen (vgl. Berger/ Udell 1998: 643ff.).

Die große Abhängigkeit des Einkommensströme von Erntezyklen im ländlichen Raum erfordert ebenso eine Flexibilität, was den Rückzahlungszeitpunkt betrifft. Grundsätzlich sollte die Kreditlaufzeit eines landwirtschaftlich tätigen Kreditnehmers eng an den Erntezyklus gebunden sein (Zattler 1997: 167), der selten kürzer als sechs Monate dauert. Fällt die Ernte schlecht aus, kann der Kredit i.d.R. erst wieder am Ende der nächsten Anbauperiode zurückgezahlt werden und müsste entsprechend prolongiert werden. Der Kreditgeber sollte deshalb unter Berücksichtigung der landwirtschaftlichen Arbeitsbedingungen das Angebot von Prolongationen von vorneherein einplanen (vertiefend Kapitel 4.4.1). Ratenkredite (im Sinne von monatlichen Raten) sind von landwirtschaftlich arbeitenden Familien erheblich schwieriger zu bedienen als Kredite, die in einer Summe nach der Ernte zu tilgen sind. Die Zins- und Tilgungsleistungen sollten in Anlehnung an die i.d.R. unregelmäßigen und kleinen Einkommenszuflüssen der ländlichen Familien eingefordert werden. So ist es z.B. für im informellen Sektor Tätige sinnvoll, die Tilgungsleistungen wöchentlich oder auch täglich einzufordern<sup>221</sup>. Diese wöchentliche bzw. tägliche Einforderung kleiner Zinsbeträge ist zugleich zur Disziplinierung der Schuldner und zur Bekräftigung der bestehenden Schuld geeignet, erhöht andererseits aber die Kosten (vertiefend Kapitel 3.2.2.2).

Eine nicht unerhebliche Bedeutung kommt dem Zeitraum zwischen Kreditbewilligung und Kreditauszahlung<sup>222</sup> (Bewilligungszeitraum) zu. Während im ländlichen formellen Finanzsektor dieser Zeitraum häufig sehr groß ist – Basu (2006: 39) stellte durchschnittlich 33 Wochen fest -, der zum Teil auch noch von zusätzlichen (Bestechungsgeld-)Zahlungen (vgl. Kapitel 3.2.2.2.2) abhängig gemacht wird, erfolgen im informellen Finanzsektor Kreditwürdigkeitsprüfung, -bewilligung und -auszahlung häufig unmittelbar bei Kreditantragsstellung und der Kredit steht sofort in der gewünschten Form zur Verfügung (vgl. vertiefend Kapitel 4.3.2). Gerade in der *Penny Economy* und bei konsumtiver Verwendungsabsicht ist die sofortige Verfügbarkeit des Kredites von enormer Bedeutung. Im formellen Finanzsektor erfolgt die Auszahlung meist ausschließlich in Geld, während im informellen Finanzsektor auch noch Auszahlungen in Waren (Saatgut, insbesondere beim *Interlinking*, vgl. Kapitel 2.5.4, 4.2.3.) üblich sind.

---

<sup>221</sup> Typisches Beispiel ist hier der Geldverleih auf dem Wochenmarkt.

<sup>222</sup> Gerade angesichts der Tatsache, dass im formellen Finanzsektor teilweise erhebliche Zeiträume vergehen, bis die Auszahlung tatsächlich erfolgt, ließe sich die Kreditauszahlung problemlos auch zu der Phase nach Kreditvertragsabschluss (Kapitel 3.2.3) zählen. Da der Fokus der Analyse aber auf dem informellen Geldverleih liegt, bei dem die Auszahlung unmittelbar bei Vertragsabschluss erfolgt, wurde die Auszahlung der Abschlussphase zugeordnet.

Kreditauflagen (*Convenants*)<sup>223</sup> sind zusätzliche verhaltenssteuernde vertragliche Vereinbarungen zwischen den Vertragspartnern, die nicht unmittelbar auf Zahlungsmittel gerichtete Ansprüche des Gläubigers wiedergeben und eine frühzeitig Kontrolle über den Schuldner ermöglichen (Hartmann-Wendels et al. 1998: 199). Potentielle Auflagen sind z.B. eine Zweckbindung der Kreditverwendung, eine nachträgliche Anpassungsmöglichkeit der Kreditkonditionen (z.B. Zinssatz oder Sicherheitserfordernis) oder auch das Verbot bzw. die Kontrolle des Verkaufs von Vermögenswerten. Formelle Kreditgeber verwenden häufig standardisierte und seltener individualisierte Auflagen (z.B. Hartmann-Wendels et al. 1998: 201). Im informellen Finanzsektor finden sich angepasste Kreditauflagen (vertiefend Kapitel 4.3.5.2).

### 3.2.2.1.2 Kreditverzinsung und Gebühren als tragende Vertragskonditionen?

Die Kreditverzinsung wird zunächst als Nominalverzinsung vereinbart. Bei einer Inflationsrate von rd. 6,2 % in 2007 (IMF 2007: 225)<sup>224</sup> und angesichts des geringen Bildungsniveaus im ländlichen Raum ist nicht davon auszugehen, dass den ländlichen Kreditnehmern die Höhe der Realverzinsung bewusst ist. Die Nominalzinshöhe wird grundsätzlich aufgrund des vom Gläubiger eingeschätzten Risikos (im Sinne einer Risikoprämie) und aufgrund zahlreicher weiterer ökonomischer und nichtökonomischer Faktoren (Kapitel 2, 4.3.1) festgesetzt, über deren (Nicht-)Vorhandensein der informelle Kreditnehmer ggf. indirekt die Zinshöhe beeinflussen kann<sup>225</sup>. Nur im Ausnahmefall hat der ländliche ärmere Kreditnehmer einen Verhandlungsspielraum. Wie bereits erläutert, werden in Indien Höchstzinssätze für ländliche Ausleihungen vorgegeben (Basu 2006, Kapitel 3.2.1.3).

Die Nominalverzinsung stellt nur einen Teil der effektiven Kreditkosten dar (Kapitel 3.2.2.2). Zahlreiche Gebühren (s.u.), Zinstermine (täglich, wöchentlich, monatlich o.ä.), eine Zinsfestschreibung, die Tilgungstermine und –modalitäten, die Methode der Zins- und Tilgungsverrechnung sowie die Inflationsrate verteuern zusätzlich den Kredit. Das Konstrukt des Effektivzinssatzes<sup>226</sup> versucht, weitere wesentliche Kostenkomponenten zu berücksichtigen, wobei die Transaktionskosten im weiteren Sinne (vgl. Kapitel 3.2.2.2) meist dennoch nicht berücksichtigt werden. Zinssatzhöchstgrenzen im formellen Finanzsektor verhindern die Berechnung angemessener Risikoprämien und stellen die (formellen) Kreditgeber unter Kostendruck. Eine Erleichterung bietet hier die Verlagerung von Teilen der Transaktionskosten auf die Schuldner (vgl. Kapitel 3.2.2.2.3). Die Kreditnehmer-Transaktionskosten (vgl. Kapitel 3.2.2.2.2) können im ländlichen Raum dann derart ansteigen, dass sie ebenfalls zur Kreditrationierung (Kapitel 3.2.1.3) beitragen. Die (ärmere) ländliche Bevölkerung Indiens betrachtet Kreditnahme häufig als „Frist-frei“ (vgl. auch Kapitel 3.2.2.1.1), Zinsschulden werden nicht (nach Tagen) ausgerechnet (Hill 1986: 88). Die ländlichen Kreditnehmer orientieren sich meist nicht an dem Zinssatz, sondern eher an dem effektiven Zinsbetrag (vgl. vertiefend Kapitel 4.3.1.2.3, auch Von Pischke 1991: 186).

---

<sup>223</sup> Grundsätzlich kann man zwischen zwei Arten von Auflagen unterscheiden: die *Affirmative Convenants* verpflichten den Schuldner, unter Einräumung einer vorzeitigen Kündigungsmöglichkeit bei Nichtbeachtung genau festgelegte Handlungen zu unterlassen bzw. zu unternehmen. *Financial Convenants* dagegen machen das vorzeitige Kündigungsrecht an der Verletzung vorher festgelegter finanzieller Kennzahlen fest (vgl. Rhodes 1993: 200ff., Smith/ Warner 1979, Thießen 1996: 21). Angesichts der rudimentären Buchführung ländlicher Familienwirtschaften erübrigen sich letztere Auflagen im ländlichen Raum.

<sup>224</sup> Im Zehn-Jahres-Durchschnitt betrug die Inflationsrate in Indien im Zeitraum 1989-1998 9,7 %, im Zeitraum 1999-2008 4,5%. Für 2008 wird die Inflationsrate auf 4,3 % geschätzt (IMF 2007: 225).

<sup>225</sup> Solche Faktoren (bestimmte Vermögensbestandteile, Ausbildungsniveau o.ä.) können als Signale die asymmetrische Informationsverteilung *ex ante* reduzieren helfen (vgl. Kapitel 3.2.1.2).

<sup>226</sup> Die Effektivverzinsung ist als interner Zinssatz der Zahlungsreihe eines Kreditvertrages aufzufassen und kann mit Hilfe von Verfahren der Investitionsrechnung ermittelt werden (z.B. Spremann 1996: 390). Er verdichtet die Konditionenbestandteile einer Finanzierung zu einem einheitlichen Vergleichsmaßstab und soll die tatsächlichen Kreditkosten transparenter machen, als es der Nominalzinssatz kann.

Zusätzliche Gebühren (Agio, Disagio, Bereitstellungsprovision) fallen im ländlichen Raum vor allem versteckt an. Neben den vom Kreditnehmer offiziell geforderten Gebühren und Provisionen ist es vor allem im formellen Finanzsektor üblich, Bestechungsgelder („Bakschisch“) zu fordern. Dies erfolgt auf mehreren Ebenen (bei Antragstellung gegenüber dem Sachbearbeiter, bei Bewilligung gegenüber dem Filialleiter usw.), so dass die Summe der zusätzlichen Kosten den Nominalzinsbetrag eines Kleinkredites auch erheblich übersteigen kann. Dem ländlichen Kreditnehmer fehlt meist der Überblick über den „Gebühren-Dschungel“, so dass ihm die effektiven Kosten des Kredites nicht transparent sind (vgl. weiterführend Kapitel 3.2.2.2.2). Hohe Bestechungsgeldforderungen wirken *per se* abschreckend. Im informellen Finanzsektor fallen i.d.R. keine zusätzlichen Gebühren, dafür aber ggf. nicht-finanzielle Zusatzleistungen an (vgl. auch Kapitel 2.5). Die im formellen Finanzsektor zu zahlenden Bestechungsgelder gehen an den gerade zuständigen Bearbeiter und wirken i.d.R. nur für den einen beantragten Kredit, während Zusatzleistungen (Loyalität, Arbeitsdienste, o.ä.) im Rahmen eines informellen Kredits meist über den beantragten Kredit hinaus die informelle Beziehung zur Kreditgeberfamilie stärken und auf künftige Vertragsbeziehungen günstig wirken (vgl. weiterführend Kapitel 4.2.2). Die zusätzlich zu den Zinsen geforderten finanziellen (z.B. Bestechungszahlungen formellen Finanzsektor) und nicht-finanziellen Entlohnungskomponenten (z.B. Arbeitsleistungen im informellen Finanzsektor) der jeweiligen Finanzbeziehungen nehmen nicht selten einen hohen Stellenwert ein. Durch die Existenz dieser „versteckten Kosten“ verliert der Zinssatz als Beurteilungskriterium an Aussagekraft (vgl. vertiefend Kapitel 4.3.1.1).

### 3.2.2.1.3 Kreditsicherheit - relevante Vertragskondition im ländlichen Raum?

Formelle Kreditgeber fordern i.d.R. Kreditsicherheiten. Kreditsicherheiten im weiteren Sinne sind grundsätzlich Vereinbarungen in Kreditverträgen, die dazu geeignet sind, eine Stärkung des Vertrauens seitens des Kreditgebers in die Rückzahlungsfähigkeit des Kreditnehmers zu bewirken (Schmidt/ Terberger 1996: 425). Somit gehören auch Informationspflichten des Schuldners oder ggf. dem Gläubiger gewährte Zustimmungsrechte zu den Kreditsicherheiten im weiteren Sinne (vgl. auch Rudolph 1984). Die Kreditsicherheiten im engeren Sinne umfassen dagegen nur Sicherungsvereinbarungen, die die Zahlungsansprüche des Gläubigers im Insolvenzfall des Kreditnehmers regeln (sog. bankübliche Sicherheiten, vgl. Kapitel 1.2.1).

Grundsätzlich ist etwas als Sicherheit geeignet, wenn es einen allgemein anerkannten Wert hat (vgl. z.B. Virmani 1982) und zu vertretbaren Kosten und innerhalb einer kurzen Zeitspanne liquidierbar ist. Sinnvollerweise muss die Sicherheit zu jeder Zeit die Restschuld zuzüglich der Zinsen abdecken können (vgl. auch Hartig 1989: 33). U.a. deswegen werden Sicherheiten meist nur zu einem bestimmten Prozentsatz beliehen (vgl. Fußnote 230). Der Wert der Sicherheiten (inklusive einer Sicherheitsmarge) sollte sich stets an der Kredithöhe orientieren. Übersteigt der Wert der Sicherheiten das Kreditvolumen wesentlich, so kann dies einer Kreditrationierung (vgl. Kapitel 3.2.1.3) gleichkommen. Ein Wert der Sicherheiten deutlich unter dem Kreditvolumen birgt dagegen die Gefahr des *Moral Hazard* (vgl. Kapitel 3.2.3.1; Bester 1987: 889).

Bei asymmetrischer Informationsverteilung erfüllen Kreditsicherheiten unterschiedliche Funktionen (Rudolph 1984, Schmidt/ Terberger 1986). Neben den zahlreichen ökonomischen Funktionen nach Rudolph (1984)<sup>227</sup> kommt den Kreditsicherheiten aus Sicht des Neoinstituti-

---

<sup>227</sup> Nach Rudolph (1984) räumen Kreditsicherheiten dem Kreditgeber im Konkursfall Vorrechte ein und dienen so unmittelbar zunächst als Ersatzsicherheit. Indem mittels der Sicherheiten eine Rangliste gebildet wird, werden die Risiken zwischen den Gläubigern umverteilt. Die Forderung von Kreditsicherheiten führt generell zu einer Mobilitätsreduktion des Kreditnehmers. Da der Schuldner nur eine bestimmte Anzahl von geeigneten Sicherheiten zur Verfügung hat, kann er auch nur ein bestimmtes Volumen an (besicherten) Krediten in Anspruch

onalismus vor allem auch eine Informationsfunktion zu (z.B. Jaffee/ Russell 1976, Schmidt/ Terberger 1996: 426), aufgrund derer sie sich dazu nutzen lassen, die Qualität von Kreditnehmern zu ermitteln und dadurch die Informationsasymmetrie zu reduzieren (vgl. Kapitel 3.2.1.2). Über die Bereitschaft zur Stellung von Kreditsicherheiten lassen sich Informationen über den Kreditnehmer generieren: Weniger riskante Kreditnehmer sind grundsätzlich eher bereit und in der Lage, für eine Senkung des Kreditzinses geeignete Sicherheiten bereitzustellen. Damit können (bankübliche) Sicherheiten wie in Kapitel 3.2.1.2 dargestellt grundsätzlich die Funktion eines *Screening Device* übernehmen und als Signal für hohe Kreditwürdigkeit dienen. Schließlich kommt Sicherheiten dadurch, dass sie für den Schuldner nicht nur einen monetären, sondern auch einen ideellen Wert verkörpern, auch eine verhaltenssteuernde Funktion zu (vgl. vertiefend Kapitel 3.2.3.2; auch Schmidt 1981: 213, Yaron 1992: 10, Rudolph 1984: 30ff.).

Die häufige Forderung nach Kreditsicherheiten vor allem in formellen Kreditbeziehungen liegt in der Tatsache begründet, dass sie Informations- und Kontrollkosten des Kreditgebers reduzieren (Hartig 1989: 34). Aus theoretischer Sicht kann der Kreditgeber im günstigsten Fall bei Bereitstellung einer qualitativ und quantitativ ausreichenden Sicherheit die Kreditwürdigkeitsprüfung auf die Prüfung des Wertes der Sicherheit<sup>228</sup> beschränken, was z.B. im Falle von Immobiliarsicherheiten eine erhebliche Vereinfachung des Procederes darstellt und eben die Kosten verringert (vgl. Kapitel 3.2.2.2, vgl. auch Schmidt/ Terberger 1996: 423, 426)<sup>229</sup>. Ebenfalls reduziert die Stellung von Sicherheiten entsprechend die Kosten der Kreditüberwachung. Kreditsicherheiten dienen nicht nur dazu, die asymmetrische Informationsverteilung abzubauen, sondern sie schränken auch das in Kapitel 3.2.3.1 zu erläuternde *Moral Hazard*-Problem ein. Bei Stellung ausreichender Sicherheiten und Existenz eines funktionierenden Rechtssystems kann der Kreditgeber nach Kreditvertragsabschluss kaum noch geschädigt werden, da der Wert der Sicherheit im Allgemeinen nicht ohne weiteres beeinflussbar ist<sup>230</sup> (vgl. Schmidt/ Terberger 1996: 423ff.). Sicherheiten bedeuten also für den Gläubiger konkret weniger Risiko und sorgen damit für ein geringeres Zinsniveau beim Schuldner. Die ländliche ärmere Bevölkerung verfügt allerdings nur selten über bankübliche Sicherheiten (vgl. Kapitel 2.4.1, 2.4.2, 3.2.2.1), zahlreiche Landlose können allenfalls Nutzungsrechte verpfänden.

Angesichts der Risiken in den ländlichen Gebieten der Entwicklungsländer kommt den banküblichen Sicherheiten aufgrund ihrer zahlreichen Funktionen zumindest theoretisch eine besondere Rolle zu<sup>231</sup>. Sie sind grundsätzlich verlässliche Instrumente der Risikoteilung, weil sie leicht transferierbar sind (Binswanger 1982, Floro/ Yotopolous 1991: 44). Diese Transferierbarkeit setzt allerdings gut definierte und leicht durchsetzbare Eigentumsrechte voraus, die im ländlichen Raum in der Regel nicht vorhanden oder nicht wirksam bzw. nicht durchsetzbar sind (vgl. Kapitel 2.2., Besley 1994: 33, Fleisig 1995a: 1ff.). In Indien existieren meist

---

nehmen. Die Mobilität des Kreditnehmers wird beschränkt und die Gefahr, dass der Kreditnehmer nach Vertragsabschluss sein Risikoprofil durch extreme Inanspruchnahme weiterer Kredite deutlich verschlechtert (vgl. Kapitel 3.2.3.1), ist reduziert.

<sup>228</sup> also auf ihren Wert und ihre Wertbeständigkeit, vgl. hierzu auch Kapitel 3.2.1.1.

<sup>229</sup> Denn bei der Überprüfung z.B. eines Grundpfandrechtes ist in entwickelten Volkswirtschaften die Sammlung glaubwürdiger und aussagekräftiger Informationen vergleichsweise einfach und günstig. Dennoch verbleibt auch bei Grundpfandrechten ein Restrisiko: Der Verkehrswert eines Grundstückes entspricht nicht unbedingt dem Erlös bei Verkauf im Insolvenzfall. Eine weitere Absicherung des Gläubigers erfolgt deshalb regelmäßig durch Vereinbarung eines Beleihungswertes unterhalb des Verkehrswertes. Zudem nimmt die Rangfolge der Eintragung Einfluss auf den Beleihungswert (vgl. z.B. Hartmann-Wendels et al. 1998, Hein 1993).

<sup>230</sup> Bei Immobiliarsicherheiten ist z.B. in Deutschland die Rangfolge der Bedienung von Gläubigern festgelegt (außer bei Sicherungskonkurrenz) und kann nicht ohne deren Zustimmung geändert werden (vgl. z.B. Hartmann-Wendels et al. 1998).

<sup>231</sup> *Signaling*-Modelle beschreiben einen negativen Zusammenhang zwischen Kreditrisiko und Sicherheiten (vgl. Kapitel 3.2.1.2).

keine durchsetzbaren Titel, oft ist die Durchsetzung langwierig und teuer (Basu 2006: 30f., Kapitel 2.2). In einigen Entwicklungsländern ergibt sich zudem das Problem, dass zahlreiche allgemeine Gesetze und Regelungen dem Schutz der Kreditnehmer dienen, wie z.B. Regelungen zum Schutz des Eigentums vor zu starkem Zugriff durch einen Kreditgeber bei Rückzahlungsschwierigkeiten. Im Sinne eines Existenzminimums sind dann die Eigentumsrechte auch bei Zahlungsunfähigkeit gesichert. Korrekterweise kann dann aber das geschützte Eigentum nicht als Sicherheit dienen. Weitergehende Eigentumsschutzregelungen nehmen sogar einzelne Teile des Betriebsvermögens aus dem verwertbaren Eigentum heraus, was dazu führen kann, dass für formelle Kreditgeber Investitionskredite z.B. an Kleinunternehmen grundsätzlich nicht darstellbar sind (Fleisig 1995b).

Die Möglichkeit zur Sicherheitenstellung ist nicht nur wesentlich durch rechtliche, sondern auch durch regulatorische Einflüsse bestimmt (Kapitel 2.2). Rechtliche Vorgaben und Unvollkommenheiten können sowohl die Nutzung von Aktiva als Sicherheiten verhindern (Basu 2006: 31f.) als auch den Nachweis von Eigentümerrechten behindern bzw. eine individuelle Eigentümerstellung gar nicht erst zulassen. Ebenso ist es oft nicht möglich, festzustellen, ob weitere Ansprüche auf die Sicherheit (z.B. anderer Kreditgeber) bestehen (ibd.). Sofern verfügbar sind der bürokratische Aufwand des Nachweises von z.B. Eigentumsrechten und die Kosten ihrer Bereitstellung beträchtlich. In den Entwicklungsländern existieren häufig solche rechtlichen bzw. regulatorischen Hemmnisse, dass typische als Sicherheit grundsätzlich geeignete Mobilien nicht entsprechend als Sicherheiten akzeptiert werden (dürfen<sup>232</sup>) und damit der Kreditzugang erschwert bzw. gar nicht vorhanden ist (vgl. Kapitel 2.2). Können Mobilien, die in Industrieländern bis zu einem Drittel des Kapitalstocks und bis zur Hälfte der Investitionen ausmachen können (Fleisig 1995a: 1), aber nicht als Sicherheiten herangezogen werden, müssen deutliche höhere Zinsen für unbesicherte Kredite bezahlt werden<sup>233</sup>. Potentiell verfügbare mobile Sicherheiten (auch Prestigeobjekte, vgl. Kapitel 2.4.2, aber auch 2.4.4) haben nur einen lokalen Wert (vertiefend auch Kapitel 4.3.5.1).

### Schaubild 3.1: Besicherungsumfang

Quelle: RFAS 2003, nach Basu (2006: 23)

Indicator	Bank	RRB	Coops	Schemes	Others
Collateral required (% of loans)	87.0	89.3	72.9	58.3	83.1
Value of collateral as % of loan	9.1	9.5	11.0	26.8	24.3

Formelle Finanzinstitutionen fordern überwiegend Land als Sicherheit. Doch da Immobiliarsicherheiten aufgrund zahlreicher auch politischer Gründe eher selten durchgesetzt werden bzw. durchsetzbar sind (vgl. z.B. Fleisig 1995a: 3), stellen sie für den Kreditnehmer vor allem einen Kostenfaktor dar (Basu 2006: 39) und können den Kredit für den Kreditnehmer deutlich verteuern (Rudolph 1984: 30). Die Forderung von Sicherheiten kann andererseits auch als Maßnahme zur individuellen Kreditrationierung eingesetzt werden (vgl. Kapitel 3.2.1.3). Neben Immobiliarsicherheiten werden bei ländlichen Finanzierungen zahlreiche weitere Vermögensgegenstände mit Pfandrechten oder pfandähnlichen Rechten belegt werden, wie das z.B. bei der in Indien häufigen Pfandleihe der Fall ist (Bouman 1989, Bouman/ Bastiaanssen 1992; vgl. auch Kapitel 4.3.5.1). Basu (2006: 22f.) stellt fest, dass die Mehrheit der formellen länd-

<sup>232</sup> Z.B. wegen der Unpfndbarkeit lebensnotwendiger Dinge

<sup>233</sup> Dies führt schließlich dazu, dass z.B. im informellen Betrieb weniger Kapital je Arbeitnehmer gehalten wird und weniger *Output* pro Person erwirtschaftet werden kann. Für Bolivien wird der Verlust an Bruttosozialprodukt aufgrund unsicherer legaler Rahmenbedingungen für die Kreditbesicherung/ Sicherheitenstellung Mitte der 1990er Jahre auf zwischen 5-10% geschätzt (Fleisig 1995a: 1).

lichen Kredite die Stellung von Sicherheiten erforderlich machte. Allerdings machte der Wert der Sicherheit bei Banken nur rund 10% des Kreditvolumens aus, während er bei Regierungsprogrammen recht hoch ausfiel (Schaubild 3.1). Informelle Geldverleiher vergeben meist unbesicherte Kredite (vertiefend Kapitel 4.3.5).

Formelle („echte“) Bürgschaften sind für die formellen Kreditinstitute relativ wertlos, da die ärmeren Kreditnehmer meist nur wenig bankfähige Bürgen zur Verfügung stellen können, die das hohe Risiko nicht nennenswert absenken (vgl. auch Kapitel 4.3.5.2). Grundsätzlich bestünde auch die Möglichkeit, dass die Schuldner im Rahmen einer Kreditleihe die Bürgschaft eines Kreditwürdigen beschaffen, was den Kredit für sie aber wesentlich und meist prohibitiv verteuern würde. Aufgrund der fehlenden banküblichen Sicherheiten bleibt der ärmeren Bevölkerung der Zugang zu formellen Kreditmitteln i.d.R. verwehrt, und sie ist umso mehr von informellen Kreditgebern abhängig (vgl. Kapitel 3.2.1.3).

Die Festsetzung der Kreditkonditionen beeinflusst maßgeblich die Rentabilität der Kreditvergabe, so dass zur Gewährleistung der Wirtschaftlichkeit das potentielle Ausfallrisiko in der Konditionengestaltung angemessen berücksichtigt werden muss. Denn bei Bekanntwerden negativer Entwicklungen nach Vertragsabschluss ist eine Nachbesserung der Konditionen i.d.R. nicht möglich<sup>234</sup>. Dabei ist zu beachten, dass in vielen Entwicklungsländern rechtliche Vorgaben wie z.B. Zinssatzhöchstgrenzen die Freiheit der Konditionengestaltung durch den (formellen) Kreditgeber beschränken (vgl. Kapitel 1.3.2.1). Informelle Kreditgeber berücksichtigen bei der Kreditvergabeentscheidung und Konditionenfestsetzung neben Rentabilitäts Gesichtspunkten zahlreiche weitere ökonomische und vor allem soziale Aspekte (vertiefend Kapitel 4.3.1.2). Wie sich bereits im 2. Kapitel gezeigt hat, werden im informellen Finanzsektor deshalb ggf. auch isoliert betrachtet ökonomisch unrentable Kredite vergeben, die auf lange Sicht für die Kreditgeberfamilie dennoch vorteilhaft sein können.

### **3.2.2.2 Ländliche Kreditbeziehungen aus der (Transaktions-) Kosten-Perspektive**

#### **3.2.2.2.1 Die Kosten-Erlös-Problematik ländlicher Kredite – Kreditgeber-Perspektive**

(Ländliche) Kreditbeziehungen sind nicht nur mit zahlreichen Risiken behaftet, sondern bringen auch hohe Transaktionskosten<sup>235</sup> mit sich. Transaktionskosten umfassen i.a. sämtliche Kosten, die mit der Anbahnung, der Verhandlung, dem Abschluss, der Überwachung, Anpassung und Durchsetzung von Kreditverträgen und damit im weitesten Sinne zur Bewältigung der Informationsdefizite bei der Kreditvergabe anfallen (vgl. Kapitel 1.4.2.2, Furubotn/ Richter 2003: 65ff.)<sup>236</sup>. Sie entstehen grundsätzlich bei beiden Kreditvertragspartnern<sup>237</sup>, sind aber für Gläubiger und Schuldner unterschiedlich kalkulierbar, umlegbar bzw. transparent.

---

<sup>234</sup> Eine noch zu behandelnde Möglichkeit der Nachbesserung ergibt sich aus der Befristung und den Nachverhandlungen (vgl. Kapitel 3.2.3.2, 3.2.3.4, 3.2.3.5).

<sup>235</sup> Während der Transaktionskostenbegriff in der theoretischen Literatur relativ einheitlich verwendet wird (vgl. z.B. Furubotn/ Richter 2003: 12ff., 65ff.), ist dies in der Entwicklungszusammenarbeit nicht der Fall (z.B. Transaktionskosten ausschließlich als Verwaltungskosten z.B. CGAP –Veröffentlichungen). Im Folgenden soll der theoretischen Festlegung gefolgt werden und zwischen Kreditgeber- und Kreditnehmer-Transaktionskosten unterschieden werden.

<sup>236</sup> Zur Problematik des Begriffs Transaktionskosten vgl. Terberger (1994: 125ff.). Eine besondere Form der Transaktionskosten sind die sog. *Agency-Kosten* (Vertretungskosten), die sich aus dem Delegationserfordernis ergeben (Furubotn/ Richter 1996: 167, Jensen/ Meckling 1976). Vertrauensbildende Maßnahmen in der Kreditbeziehung als Delegationsbeziehung sind stets mit solchen *Agency-Kosten* verbunden (Jensen/ Meckling 1976). Die Kosten des Prinzipals werden dabei als *Monitoring Cost* (Überwachungskosten), die des Agenten als *Bonding Cost* (Kosten der Selbstbindung) bezeichnet. Durch die asymmetrische Informationsverteilung und die erforderlichen Steuerungsmaßnahmen entsteht im Vergleich zur theoretisch möglichen maximalen Wohlfahrtssituation des Prinzipals ein relativer Wohlfahrtsverlust, der sog. *Residual Loss*, der ebenfalls zu den *Agency-*

Während der Kreditanbahnungsphase fallen für den Kreditgeber sog. Anbahnungskosten (vgl. Kapitel 1.4.2.2) an in Form z.B. von Kosten der Werbung und des Erstellens (standardisierter) Angebote, aber auch Refinanzierungskosten für die Bereithaltung von Mitteln zur künftigen Kreditvergabe. Entsprechend fallen anschließend sog. Verhandlungs- und Abschlusskosten an. Diese umfassen für den Kreditgeber Positionen wie z.B. die gesamten Kosten der Kreditwürdigkeitsprüfung, die Kosten der kongruenten Refinanzierung, Kosten zur Unterhaltung einer Mindestreserve oder vergleichbaren finanziellen Reserve (The World Bank 1989: 139) und ggf. die Kosten der Einhaltung staatlich vorgegebener Zinssatzhöchstgrenzen<sup>238</sup>. Nach Vertragsabschluss ergeben sich sog. Kontrollkosten und Kosten der Nachverhandlung. Für den Kreditgeber zählen z.B. die Kosten für die Überwachung der Rückzahlung dazu, die Kosten für etwaige Nachverhandlungen (können den Kosten einer Kreditwürdigkeitsprüfung entsprechen), Kosten für Stundungen und entsprechender Änderung der Refinanzierung, aber auch z.B. Kosten von (teilweisen) Schuldenerlassen. Hohe Analphabetenraten lassen die Transaktionskosten insbesondere auch nach Kreditvertragsabschluss steigen.

Wie die vorangegangenen Ausführungen bereits deutlich gemacht haben, sind ländliche Kleinkredite mit besonderen exogenen und endogenen Risiken (Kapitel 2.3.1, 3.2.1.2, Kapitel 3.2.3.1) verbunden. Deshalb wird aus Sicht des Kreditgebers eine umfangreiche Kreditwürdigkeitsprüfung erforderlich, ist die Kreditüberwachung eher aufwändig und Nachverhandlungen wahrscheinlich. So bestehen dann die Transaktionskosten der Kreditvergabe aus Kreditgebersicht neben den Refinanzierungskosten im Wesentlichen aus den Informations-, Anreiz-, Monitoring-, Nachverhandlungs- und Durchsetzungskosten als Verwaltungskosten im weiteren Sinne (vgl. z.B. Ghate 1992: 139f.), die letztlich deshalb entstehen, weil der Kreditgeber versucht, Kreditausfälle soweit wie möglich zu verhindern (vgl. hierzu auch Chaves/Gonzalez-Vega 1993). Da jedoch immer ein Restrisiko verbleibt, muss der Kreditgeber bei seiner Kalkulation des Kreditzinssatzes aus ökonomischen Gründen neben den erwarteten Transaktionskosten auch einen Risikoaufschlag<sup>239</sup> berücksichtigen (vgl. Kapitel 3.2.2.1.2, 3.2.2.2, 4.3.1.2, z.B. Hartmann-Wendels et al. 1998: 653, Hein 1993: 239ff., auch Bottomley 1983). Zusätzlich sollte auch eine angemessene Entlohnung der Kreditgeber-Tätigkeit angesetzt werden (vgl. Kapitel 4.3.1.2).

Die Geldbeschaffungskosten stellen sich im ländlichen Finanzsektor ganz unterschiedlich dar. Während ein informeller Geldverleiher im Regelfall nur seine eigenen Mittel verleiht und als Refinanzierungskosten z.B. Opportunitätskosten aus Handelsgeschäften (beim Händler-*cum*-Geldverleiher) ansetzen muss (vgl. Kapitel 4.1.2), semi-formelle Finanzinstitutionen häufig die Einlagen ihrer Mitglieder und/ oder subventionierte (Geber-)Mittel ausleihen, nutzen formelle Finanzintermediäre häufig im Rahmen von ländlichen Förderprogrammen eine zinsgünstige Refinanzierung bzw. eine Verwaltungskostensubventionierung, weshalb einige Auflagen zu beachten sind, darunter z.B. festgesetzte Kreditzinssätze, bestimmte Kreditnehmergruppen oder bestimmte fixe Kreditvolumina, die letztlich auch zu Kosten führen.

Grundsätzlich kann man davon ausgehen, dass mit höherem Aufwand und steigenden Kosten für die Informationsbeschaffung, die Kreditüberwachung und ggf. die Nachverhandlung bzw. Durchsetzung auch die tatsächlichen Kreditausfälle sinken. Für den Kreditgeber ergibt sich

---

Kosten gezahlt wird (vgl. z.B. Furubotn/ Richter 1996: 165f., Jensen/ Meckling 1976). Im Folgenden sollen die *Agency*-Kosten nicht weiter herausgestellt, sondern allgemein unter die Transaktionskosten subsumiert werden.

<sup>237</sup> Auch dem Staat entstehen Transaktionskosten zur Aufrechterhaltung der staatlichen finanziell relevanten Infrastruktur (z.B. Furubotn/ Richter 2003: 55ff.).

<sup>238</sup> Grundsätzlich sind auch Subventionsbestandteile zu berücksichtigen.

<sup>239</sup> Grundsätzlich bestehen die Ausfallrisikokosten aus zwei Komponenten: dem Risikoaufschlag zum Ausgleich der Verlustmöglichkeiten und der Risikoprämie i.e.S., die risikoscheue Entscheider für mögliche Ergebnisschwankungen kompensiert (vgl. z.B. Hartmann-Wendels et al. 1998: 653). Für die Ergebnisse der vorliegenden Arbeit ist diese Unterscheidung nicht erforderlich und wird deshalb nicht weiter verfolgt.

daher das Problem der optimalen Kombination von Transaktionskosten der Informationsbeschaffung und akzeptablem Risiko (gemessen an der Risikoprämie). Nach Kreditvertragsabschluss ergibt sich ein prekärer *Trade-off* zwischen der Minimierung von Verwaltungskosten (Kosten der Einsammlung der Raten- und Zinszahlungen) und der Minimierung der Ausfallrate. Geringer Kontrollaufwand führt hier i.d.R. zu hohen Ausfallraten.

Die erwarteten Kosten des Kredites spiegeln sich im Allgemeinen in den Kreditkonditionen wider. Bei der ländlichen formellen Kleinkreditvergabe sind jedoch meist zahlreiche Vorgaben zu den Konditionen zu berücksichtigen (z.B. Zinssatzhöchstgrenzen, standardisierte Sicherheiten). Über die Kreditkonditionen können grundsätzlich Transaktionskosten des Kreditnehmers auf den Kreditgeber überwältigt werden (Kapitel 3.2.2.2.3). Bei der Festsetzung des Zinssatzes und der Sicherheitenforderung sind allerdings die negativen Effekte einer Zinssatzerhöhung bzw. einer erhöhten Sicherheitenforderung zu berücksichtigen (vgl. Kapitel 3.2.1.3). Denn Kreditkonditionen stellen immer Transaktionskosten des Kreditnehmers dar (Kapitel 3.2.2.2.2).

Angesichts der unterentwickelten Infrastruktur und Kommunikationswege sind die gesamten Transaktionskosten der ländlichen Kreditvergabe in vielen Entwicklungsländern vergleichsweise hoch (vgl. Maurer 1999: 70ff.). Nach Braverman/ Guasch (1989) beläuft sich allein der Verwaltungskostenanteil an den Transaktionskosten der formellen Kreditvergabe auf etwa 15-40 Prozent des Kreditvolumens. Hohe Kosten der Aufrechterhaltung der Märkte reflektieren meist die hohen Kosten der Kommunikation (Besley 1995: 2136). Jegliche Informationsbeschaffung ist zunächst mit Kosten für die Überwindung räumlicher Distanzen (Transportkosten, Zeitaufwand) verbunden. Hinzu kommt, dass die ländlichen Kreditgeber über unterschiedliche, zum Teil unzureichende Fähigkeiten (z.B. Ausbildung, Erfahrungen) bzw. Ausstattungen (z.B. Hard- und Software) verfügen, um kreditvertragsrelevante Informationen zu generieren bzw. auszuwerten und die Ergebnisse entsprechend durchzusetzen. Zu der räumlichen Distanz kommen noch ggf. soziale, kulturelle und ethnische Distanzen (vgl. auch Kapitel 2.1, 3.2.1.1, auch Chaves/ Gonzalez-Vega 1993: 16), die ebenfalls Kommunikationsprobleme und -kosten mit sich bringen, die aufgrund kultureller Besonderheiten (z.B. das indische Kastensystem) teilweise nur bedingt einzudämmen sind.

Aufgrund der zahlreichen externen (Kapitel 2.3, 3.1) und endogenen Risiken (Kapitel 3.2.1.2, 3.2.3.1) können die gesamten Kosten des Kredites nicht unbedingt vorab bestimmt werden<sup>240</sup>. Aktive Maßnahmen zur Risikobewertung und Begrenzung ländlicher Kleinkredite sind relativ kostspielig und teilweise nicht verfügbar (Kapitel 3.2.2.1.3), so dass viele ländliche Kreditgeber relativ hohe Risikoprämien i.w.S. veranschlagen (vgl. Chaves/ Gonzalez-Vega 1993: 15) bzw. zusätzliche Kreditkonditionen vereinbaren sollten (z.B. Ersatzsicherheiten, vgl. vertiefend Kapitel 4.3.5.1). Wie sich bereits gezeigt hat, kann dies jedoch negative Wirkungen auf die Qualität der Kreditnehmer mit sich bringen (Kapitel 3.2.1.2).

Transaktionskosten sind grundsätzlich umso höher, je unbekannter der Kreditnehmer ist, je größer die räumliche (und soziokulturelle) Distanz zwischen den Vertragspartnern ist, je geringer das Kreditvolumen und je kürzer die Vertragslaufzeit sind. (Ländliche) Klein(st)kredite sind damit für den Gläubiger relativ teurer als größere Kredite und lohnen sich für formelle Finanzdienstleister<sup>241</sup> häufig schon wirtschaftlich nicht (vgl. Baltensperger 1970: 605, Geis

---

<sup>240</sup> Moderne EDV-gestützte Kreditprüfungsmethoden, wie sie z.B. im Rahmen der Basel II-Bestimmungen (vgl. z.B. Tietmeyer et al. 2002) Berücksichtigung finden können, können zwar auf Basis von Erfahrungswerten das Transaktionskostenproblem abmildern, sind aber selbst im ländlichen formellen Finanzsektor, der teilweise nicht mal über eine EDV-gestützte Kontoführung verfügt, nicht verfügbar. Ihr Einsatz wäre angesichts des geringen Kreditvolumens zudem viel zu kostspielig (vgl. auch Basu 2006).

<sup>241</sup> Zu den Kreditkosten informeller Geldverleiher-Kredite vgl. Kapitel 4.1.2.

1990: 60ff.). Die Kosten für die Prüfung, Durchsetzung und Kontrolle von Finanzkontrakten (im Sinne der Verwaltungskosten) bestehen nämlich zu einem großen Teil aus Fixkosten. Bei ländlichen Klein(st)krediten sind diese Fixkosten (vorfallfixe Kosten) im Vergleich zu den relativ geringen (nur prozentual zum Kreditvolumen steigenden) Zinserträgen und hohen Risiken besonders hoch, was auch als „Kosten-Erlös-Schere“ bezeichnet wird (vgl. Anderson/Khambata 1982, Geis 1987: 80, 1989: 63; auch United Nations 2006: 7). Da ein erheblicher Teil der Kosten der Kreditwürdigkeitsprüfung relativ unabhängig von der Kreditlaufzeit anfallen, ergibt sich ein vergleichbarer Zusammenhang auch zwischen Laufzeit und Transaktionskosten (Ghate et al. 1992: 141, Maurer 1999: 71f., Zattler 1997: 167). Bei kurzfristigen Krediten müssen die hohen Transaktionskosten über einen relativ kurzen Zeitraum verteilt werden, die Summe aller geleisteten Zinszahlungen ist deutlich geringer als bei einem langfristigen Kredit. Aufgrund der Kosten-Erlös-Schere lohnen sich formelle Kleinstkredite erst in längerfristigen, wiederholten Geschäftskontakten (vgl. Kapitel 2.5.5, 4.2.2.2), im Verbund mit anderen Leistungen (vgl. Kapitel 2.5.4, 4.2.3) bzw. in Erwartung später steigender Kreditvolumina (vgl. Geis 1990: 60ff.). Denn bei Folgekrediten verringert sich der Kreditprüfungsaufwand erheblich: Im Zeitablauf können diese Kosten durch eine verbesserte Kenntnis der Risiken und individuellen Lebensbedingungen der potentiellen Kreditnehmer sowie auch durch eine Anpassung und Innovation der verwendeten Kredittechnologie an die Besonderheiten der potentiellen Kreditnehmer dauerhaft gesenkt werden (vgl. Schmidt/Zeitinger 1994: 76ff., auch Kapitel 2.5.5, 4.2.2.2). Auch *Signaling* und *Self-Selection* (vgl. Kapitel 3.2.1.2) können eine Kostenersparnis mit sich bringen. Dies ist andererseits mit spezifischen Investitionen verbunden, die ohne weitere Verhaltensanreize die Probleme *ex post* verschärfen könnten (vgl. vertiefend Kapitel 3.2.3.1, 3.2.3.2).

Kostenreduzierende *Cross-Selling*-Effekte und eine Verbundkalkulation<sup>242</sup> wie sie bei Banken in Industrieländern in langjährigen Kunde-Bank-Beziehungen (vgl. z.B. Krahen/ Elsas 1998; Elsas/ Krahen 2000) üblich sind, sind im ländlichen formellen Kreditgeschäft der Entwicklungsländer mit Bezug auf ärmere Kundengruppen i.d.R. nicht realisierbar, weil die Kunde-Bank-Beziehungen eher nur sporadisch und ggf. im Rahmen von (staatlichen) Kreditprogrammen stattfinden. Schlechte Performanz führt im Regelfall zum Abbruch der Kreditbeziehung. Eine kundenorientierte Anpassung der Kreditkonditionen und damit eine mögliche „Rehabilitierung“ der Kreditbeziehung ist im formellen Finanzsektor normalerweise nicht vorgesehen, birgt aber erhebliches Anreizpotential (vertiefend Kapitel 4.4.1). Ebenso gestalten sich typische Risikobewältigungsmaßnahmen für Kreditgeber wie Portfolio-Diversifikation oder Kreditversicherung, die die Kreditkosten ebenfalls eindämmen könnten, im ländlichen Raum als sehr schwierig (vgl. Kapitel 3.2.3.4).

Wie noch ausführlich im vierten Kapitel zu erläutern ist, erfolgt insbesondere im ländlichen informellen Finanzsektor die Kreditvergabe nicht unbedingt kontinuierlich, sondern in Anlehnung an den zyklischen Bedarf. Die Mittel des Kreditgebers liegen deshalb ggf. zeitweilig brach und es müssen entsprechend zusätzliche Opportunitätskosten auf die Kreditverträge umgelegt werden. In diesem Zusammenhang ist zu berücksichtigen, dass mit längerer Kreditlaufzeit nicht nur die fixen Kosten relativ zur Laufzeit sinken, sondern sich auch die Opportunitätskosten verringern, da sich die Zeiten, in denen die Mittel des Kreditgebers brach liegen, reduzieren, je länger die jeweilige Kreditlaufzeit ist (Ghate 1992: 141).

Setzt man voraus, dass der Kreditgeber eine kostenorientierte Kreditvergabe- bzw. Zinspolitik verfolgt (vgl. Geis 1987: 83), führen die hohen Kosten der ländlichen Kreditvergabe in Zusammenhang mit der Kosten-Erlös-Schere letztlich dazu, dass zumindest im Bereich der Versorgung ärmerer Bevölkerungsschichten mit Finanzdienstleistungen eine Zielkonkurrenz zwi-

---

<sup>242</sup> Vgl. z.B. Hartmann-Wendels et al. (1998), Hein (1993: 216, 243ff.).

schen der Versorgung ärmerer Bevölkerungsschichten mit Kredit und der finanziellen Nachhaltigkeit entsteht<sup>243</sup> (vgl. Anderson/ Khambata 1982, Geis 1987: 80, 1989: 63, auch Hulme/ Mosley 1996, Heidhues et al. 2001). Allerdings muss berücksichtigt werden, dass unterschiedliche Finanzinstrumente mit unterschiedlichen (Transaktions-) Kosten verbunden sind und dass im Rahmen finanzieller Innovationen auch zumindest Teile der Transaktionskosten auf den Kunden übertragen bzw. schonend in eine Finanzbeziehung „integriert“ werden können (vgl. vertiefend Kapitel 3.2.2.2.3).

Wie sich aus den vorangegangenen Erläuterungen ergibt, müssen schon allein angesichts der hohen exogenen und endogenen Risiken und der hohen Verwaltungskosten ländlicher Kreditverträge kostenorientierte ländliche Zinssätze vergleichsweise hoch angesetzt werden. Dennoch finden sich im formellen ländlichen Finanzsektor staatlich festgesetzte, meist eher an politischen Motiven als an Kosten orientierten Zinssatzhöchstgrenzen und Zinsbindungen im Rahmen von Fördermaßnahmen, die die Bereitschaft formeller Kreditgeber zur ländlichen Kreditvergabe angesichts der damit verbundenen negativen Rentabilität eher hemmen als fördern<sup>244</sup>. Hoff/ Stiglitz (1998) können in ihren theoretischen Modellen zudem nachweisen, dass institutionelle Intervention in den Kreditmarkt in der Form von Subventionen sogar zu einer Erhöhung der Kreditkosten führen kann. Zeller (2001: 4) schließlich sieht die hohen Transaktionskosten ländlicher formeller Kreditvergabe als Hauptursache dafür, dass der Kreditnachfrage durch die ärmere ländliche Bevölkerung kein ausreichendes formelles Angebot gegenübersteht.

Da die Kostenkomponenten nicht ohne weiteres deutlich verringert werden können, legt dies den Schluss nahe, dass zumindest ein Teil der ländlichen Klein(st)kreditvergabe unter den gegebenen Bedingungen im formellen Finanzsektor nicht nach ökonomischen Kriterien zu bewältigen ist und Subventionen ggf. in völlig anderer Form erforderlich sind (kritisch Geis/ Hartig 1983, Hartig 1989). Dies wird in neueren Ansätzen insofern berücksichtigt, dass Hilfe in Form von Krediten erst ab einer gewissen Leistungsfähigkeit der Kreditnehmerfamilie angeboten wird. Den „Ärmsten der Armen“ sollte dagegen über andere Unterstützung (z.B. Altersrenten, Kindergeld, kostenlose (Aus-)Bildung etc.) zunächst zu regelmäßigen Einkommensquellen verholfen werden, bevor ihnen Kredite gewährt werden<sup>245</sup>. Dies würde auch der Nehmermentalität entgegen wirken. Kapitel 4 wird zeigen, mit welcher Finanztechnologie der ländliche informelle Geldverleiher der Kosten-Erlös-Schere begegnen kann.

### **3.2.2.2.2 Fehlende Transparenz bei den Kreditkosten – Kreditnehmer-Perspektive**

Auf Kreditnehmerseite wird der Zinssatz in der Literatur meist als wesentlicher Indikator für die Kosten eines Kredites angesehen (vgl. aber Kapitel 4.3.1.1, 4.3.1.2.3). Ein Kredit ist im Regelfall aber noch mit zahlreichen weiteren direkten (z.B. Gebühren, Provisionen) oder indirekten Kosten (Zins- und Tilgungsverrechnung) verbunden, die über den Effektivzinssatz hinausgehen (vgl. Kapitel 3.2.2.1.2).

Neben den Kosten für die Kapitalüberlassung entstehen dem Schuldner im Zusammenhang mit der Kreditaufnahme und -rückführung aus Transaktionskostengesichtspunkten noch zahl-

---

<sup>243</sup> Vor dem Hintergrund anderer Erfahrungen argumentieren Christen et al. (1995) und Otero/ Rhyne (1994) auch, dass finanzielle Nachhaltigkeit von Mikrofinanzinstitutionen und die Erreichung der ärmeren Bevölkerung komplementäre Ziele seien (vgl. auch Zeller 2001).

<sup>244</sup> Z.B. in Indien (vgl. Kapitel 1.3.2.1), Bangladesh, Thailand oder Indonesien. Maurer (1999: 74f.) weist darauf hin, dass formelle Kreditgeber in Asien durch die administrative Festlegung von Zinssätzen nur eine Zinsspanne von 5-10 % realisieren können, was im Regelfall trotz subventionierter Refinanzierung zur Deckung der tatsächlichen Kosten nicht ausreicht. Als Ausweichreaktion erfolgt die Diskriminierung genau der Zielgruppe, die eigentlich gefördert werden sollte (vgl. 3.2.1.3).

<sup>245</sup> Äußerungen von Prof. Eva Terberger auf einer Podiumsdiskussion der KfW Berlin am 27.1.2005.

reiche weitere, meist schwer quantifizierbare Kosten. Zu den Anbahnungskosten des Kreditnachfragers zählen Kosten für die jeweilige Anreise, die Beschaffung von Informationen zum Kreditangebot ggf. unterschiedlicher Anbieter, für die Auswertung dieser Informationen und die Auswahl und den Zugang zu einem bestimmten Kreditgeber sowie Opportunitätskosten. Hinzu kommt, dass Ablehnungen - und damit *sunk costs* – im formellen Finanzsektor häufig sind (Basu 2006: 39).

Die anschließend anfallenden Verhandlungs- und Abschlusskosten umfassen für den Kreditnehmer sämtliche direkten Kosten wie Gebühren, Provisionen und auch Zinskosten, Kosten für etwaige Selbstbindungen<sup>246</sup>, wie z.B. Kosten für die Beschaffung (im formellen Finanzsektor) erforderlicher Dokumente, Nachweise, regelmäßig zu stellende Informationen oder ggf. erforderliche Sicherheiten und anderer Auflagen (Buchführung o.ä.), ggf. erforderliche Bestechungsgelder<sup>247</sup>, Kosten des Zeitaufwandes aufgrund langwieriger Kreditvertragsprocedere, zudem generell Reise- und Opportunitätskosten für den Zeitaufwand. Basu (2006: 38) ermittelt einen Median der Distanz zur nächsten formellen Finanzinstitution von 2-5 km, der Median der Reisezeit beträgt außer bezogen auf Postfilialen 30 Minuten. Im Allgemeinen sind wegen der Kosten für Transport und dem Zeitaufwand regelmäßige Besuche bei formellen Finanzinstitutionen dann auch selten (ibd.: 20). Rund 27 % der Befragten (48% im entwicklungsschwächeren *Uttar Pradesh*), die von einer *Regional Rural Bank* Geld liehen, mussten Bestechungsgelder zahlen, knapp 27% der Kreditnehmer von *Commercial Banks* und 10% der Kreditnehmer von Kreditgenossenschaften (ibd.: 23, Schaubild 3.2). Die erfasste Höhe der Bestechungsgelder allein für den Kreditzugang machte zwischen 10% und 20% des Kreditvolumens aus (ibd.: 39). Außerdem benötigten ländliche Kreditnehmer zur Zeit der Untersuchung ein „*No-Dues Certificate*“ von jedem anderen Kreditgeber im Dorf (wie vom lokalen formellen Kreditgeber definiert), um sicherzustellen, dass der potentielle Kreditnehmer keine ausstehenden Kredite hat (ibd.). Es ist davon auszugehen, dass die Beschaffung dieser Zertifikate mit hohem Zeit- und Kostenaufwand (auch Bestechungsgelder) verbunden war.

### Schaubild 3.2: Kreditnehmer-Transaktionskosten formeller Kredite

Quelle: RFAS 2003 nach Basu (2006:39)

Indicator	Bank	RRB	Coops	Schemes	Others
Interest rate (median) % p.a.	12,5	11	11	14	14
Loan amount received as % of amount applied	91,8	88,2	83,5	86,6	93,9
Percentage of households reporting bribes	26,8	27,0	9,7	27,27	23,21
Bribe as % of amount approved	10,1	18,2	19,9	42,3	8,3
Time taken to process a loan application (weeks)	33	28,5	24	8,9	14,3

Die nachvertraglichen Kosten auf der Seite des Kreditnehmers umfassen z.B. die Kosten (Transportkosten und Kosten des Zeitaufwands im Sinne von Opportunitätskosten) für die Beibringung von Zins- und Tilgungsleistungen, aber auch Kosten für Nachverhandlungen, Umschuldungen und dabei erneut erforderliche Bestechungsgelder sowie ggf. Kosten der Kreditkündigung und ggf. der Sicherheitenverwertung (vgl. u.a. Ghate 1992: 140, Ladman

<sup>246</sup> Z.B. als *Signaling*, auch in Folge der Überwälzung von Transaktionskosten durch den Kreditgeber (vgl. 3.2.1.2, 3.2.2.2.3); vgl. z.B. Ghate (1992: 140), Maurer (1999: 76).

<sup>247</sup> Die höheren Kreditnehmer-Transaktionskosten formeller ländlicher Kredite liegen nach Sharma (2000: 3) nicht allein in der Korruption begründet, sondern ebenso in den Allianzen zwischen lokaler Elite und den Funktionären der Finanzinstitutionen. Zudem sei auch die Marktmacht der wenigen hauptberuflichen Kreditgeber nicht zu unterschätzen.

1984: 105, Meyer/ Srinivasan 1987, Ahmed 1989). Kreditschulden sind im formellen Finanzsektor aus Sicht des Schuldners meist als Bringschulden vereinbart, im informellen Finanzsektor dagegen oft als Holschuld, so dass die Kosten für die Beibringung von Zins- und Tilgungsleistungen im formellen Finanzsektor dem Schuldner zuzurechnen sind, während sie im informellen Finanzsektor beim Gläubiger anzusetzen sind. Grundsätzlich fallen dem Kreditnehmer zudem auch Risikokosten zur Absicherung gegen die eigene Zahlungsunfähigkeit an (z.B. Zattler 1997: 171).

Ländlichen Kreditnehmern sind die vollständigen Kosten für die Kreditnahme (Zinskosten und Transaktionskosten) meist nicht unmittelbar transparent. Dennoch sind sie sich der Existenz der zahlreichen weiteren, vor allem bei formellen Kreditgebern neben dem Effektivzinssatz anfallenden Kreditkosten bewusst. Während bei der informellen Kreditvergabe der vereinbarte Zinssatz nebst etwaiger Besicherungskosten meist die wesentlichen Kapitalüberlassungskosten ausmacht, können die nicht unmittelbar erkennbaren und nicht von vorneherein abschätzbaren Transaktionskosten bei ländlichen formellen Kleinkrediten eine enorme Höhe erreichen und den Nominalzinssatz um einiges übersteigen (vgl. Ghate 1992: 139ff.). Eine Studie in Thailand hat gezeigt, dass die Kreditnehmer-Transaktionskosten je Einheit Kreditvolumen im formellen Finanzsektor durchschnittlich doppelt so hoch sind wie im informellen (Ghate 1992: 140). Basu (2006) stellte fest, dass formelle Kredite in Indien durchschnittlich erst nach 33 Wochen ausbezahlt werden, während informelle Kredite nahezu unmittelbar zur Verfügung stehen. Dies ist nur ein empirischer Hinweis auf die hohen Transaktionskostenunterschiede der formellen und informellen Kreditaufnahme. Angesichts der relativ geringen Kreditvolumina können die Transaktionskosten prohibitiv wirken (vgl. Kapitel 3.2.1.3) und dazu führen, dass die Kreditnehmer auch bei Zugang zum formellen Finanzsektor den informellen Finanzsektor bevorzugen.

Die hohen Kreditnehmer-Transaktionskosten in der Beziehung zu formellen Finanzinstitutionen führen zu einer geringen Kontakthäufigkeit. Insgesamt gesehen führen die längere Kreditbearbeitungszeit und die geforderten Bestechungsgelder zu deutlich höheren effektiven Kreditkosten.

### **3.2.2.2.3 Ansätze zur Transaktionskostenreduzierung**

Die hohen Transaktionskosten ländlicher Kreditvergabe erfordern Maßnahmen der Transaktionskostenreduzierung. Dies kann durch Überwälzung möglichst vieler Kostenkomponenten auf den jeweils anderen Vertragspartner (vgl. z.B. Ghate 1992: 140, Maurer 1999: 76) oder durch „sanfte Integration“ vermittelt z.B. solider Kommunikation erfolgen.

Einige formelle ländliche Kreditgeber versuchen, Transaktionskosten weitest möglich auf den Kreditnehmer abzuwälzen, indem z.B. statt eines aktiven *Screenings* ein *Signaling* (Kapitel 3.2.1.2) durch den Schuldner erwartet wird (vgl. Ladman 1984: 108). Doch mit Bezug auf die ärmere ländliche Bevölkerung ist dies z.B. aufgrund fehlender als Signale geeigneter Vermögensgegenstände nicht immer umsetzbar. Typisch im semi-formellen Finanzsektor ist für die Überwälzung auch - wie beim Gruppenkredit (vgl. z.B. Besley/ Coate (1993), Braun (2000), Devereux/ Fische (1993); vgl. auch Kapitel 3.2.3.2) - die Delegation der Selektions- und Überwachungsphase auf eine Gruppe. Durch eine unsensible Überwälzung können sich die Transaktionskosten eines Kreditnehmers derart erhöhen, dass sich potentielle Schuldner zurückziehen und der Kreditgeber mit den Problemen adverser Selektion konfrontiert ist. Auch Zinssubventionen sind hier nicht unbedingt hilfreich, weil sie teilweise nicht ausreichen, um die tatsächlichen Kosten der Kreditgeber zu decken und weil sie zudem negative Verhaltensrisiken mit sich bringen können (Kapitel 3.2.1.2, 3.2.3.1, 4.5).

Kreditgeber-Transaktionskosten können z.B. auch durch die Vereinbarung wöchentlicher Zins- und Tilgungsleistungen gesenkt werden. Dies bringt einen engeren Kontakt zwischen den Vertragspartnern mit sich und damit eine bessere Informationsbasis für den Kreditgeber. Im Sinne der Bringschuld (Kapitel 3.2.2.2) stehen den gesenkten Kreditgeber-Transaktionskosten die höheren Transport- und Opportunitätskosten des Kreditnehmers gegenüber.

Langfristiges Ziel sollte es sein, die gesamten Transaktionskosten bei beiden Vertragspartnern zu verringern. Dabei ist auf die Interdependenz der Kostenkomponenten zu achten. So führt eine Reduktion der *ex ante*- Kreditnehmer-Transaktionskosten z.B. über ein nachfrageorientiertes Angebot und eine verbesserte Erreichbarkeit parallel zu höheren Transaktionskosten bei den Kreditgebern<sup>248</sup>, die bei Kostenorientierung wiederum an anderer Stelle an den Kreditnehmer weitergegeben werden müssten. Über die Etablierung dauerhafter Finanzbeziehungen z.B. wird eine schonende Integration von Teilen der Transaktionskosten möglich, weil über die regelmäßigen Kontakte zahlreiche Vertrauen schaffende Informationen nahezu kostenlos fließen, so dass beide Vertragsparteien auf lange Sicht Transaktionskosten einsparen können (vgl. Kapitel 4.2.2). Wiederholte Kreditvergabe und damit der Aufbau von Geschäftsbeziehungen reduziert die Kosten für die Kreditwürdigkeitsprüfung erheblich, da eine Kredithistorie verfügbar wird. Ebenso sind Wege der Leistungsverpflichtungen bereits kostensparend etabliert. Die Wahl einer nachfrageorientierten, angepassten und doch wirtschaftlich ausgerichteten Finanztechnologie birgt hier ein großes Potential zur Reduzierung von Transaktionskosten (vgl. Kapitel 4.1 - 4.4). Ländliche, vor allem staatliche formelle Kreditgeber verwenden die oft aus dem informellen Finanzsektor übernommenen Finanzinnovationen bisher nur zögerlich, semi-formelle Mikrofinanzinstitutionen dagegen häufiger (vgl. z.B. Zeller 2001, für Indien Basu 2006: 44ff.). Die praktische Erfahrung hat gezeigt, dass die Eignung eines innovativen Finanzinstrumentes zur Kostenersparnis wesentlich von lokalen und kulturellen Besonderheiten abhängt.

Rationalisierungsmaßnahmen, die Vernetzung innerhalb vorhandener Strukturen (z.B. Informations- und Erfahrungsaustausch innerhalb der gleichen Bankengruppe, zwischen informellen Kreditgebern, aber auch zwischen informellem und formellem Finanzsektor), eine starke Nachfrageorientierung (individuelle Konditionenvereinbarung) und das Zulassen kostenorientierter Zinsfestsetzung<sup>249</sup> sind mögliche Strategien, die zwar bei einer Reduzierung der Kreditnehmer-Transaktionskosten vermutlich zu einer relativ geringfügigen Zinserhöhung führen würden, insgesamt aber auf lange Sicht die Kosten der Kreditvergabe für beide Vertragspartner verringern würden<sup>250</sup>. Auch nehmen staatliche infrastrukturelle Leistungen wesentlichen Einfluss auf die Höhe der Transaktionskosten. Hier können (staatliche) Maßnahmen zur Entwicklung des ländlichen Raums (legale Infrastruktur usw.) und des ländlichen Finanzsektors im Besonderen zu einer verbesserten und kostengünstigeren ländlichen Kreditvergabe führen.

---

<sup>248</sup> Beispielsweise gibt es Bank-Filialen in Bussen (auch in ländlichen Regionen Deutschlands üblich), die über die Dörfer fahren und z.B. an Markttagen erreichbar sind. Solche Maßnahmen können aber auch nicht monetäre Folgen haben. So ist die „Bus-Filiale“ als Einlagensammelstelle in der Praxis teilweise nicht akzeptiert worden, weil die ländliche Bevölkerung befürchtete, mit dem Bus würden auch die Ersparnisse verschwinden. Auch wurden die fahrenden Filialen ausgeraubt.

<sup>249</sup> Basu (2006: 65ff.) erläutert die in Indien diskutierten Maßnahmen für den formellen Finanzsektor.

<sup>250</sup> Weiterführend hierzu z.B. Maurer (1999: 77ff.).

### 3.2.2.3 Der Kreditvertrag als konstituierendes Element der Kreditbeziehung

Auf Basis seiner subjektiven Risikobeurteilung<sup>251</sup> stellt der Kreditgeber vor Vertragsabschluss ein Konditionen-Set zusammen, das für ihn die Rentabilität der Kreditvergabe über die gesamte Laufzeit des Kreditvertrages gewährleisten soll. Die Konditionierung muss dabei berücksichtigen, dass sich die erwartete Rückzahlungsfähigkeit der Kreditnehmerfamilie nach Kreditvertragsabschluss aufgrund zahlreicher beobachtbarer und nicht beobachtbarer Einflüsse verändern kann (vertiefend Kapitel 3.2.3). In ländlichen Kleinkreditverträgen sind die Kreditkonditionen i.d.R. für die Dauer der Kreditlaufzeit fixiert<sup>252</sup>. Bei ländlichen Kleinkreditverträgen ergibt sich durch Kündigung und Neuvergabe von Krediten sowie in Zusammenhang mit Prolongationen grundsätzlich die Möglichkeit, das Konditionengefüge des Ursprungsvertrages zu verändern. Doch angesichts der Tatsache, dass oft eine Notlage hinter dem Prolongationsbegehren steht, wird davon nur eingeschränkt, z.B. über zusätzliche nicht monetäre Leistungen (z.B. Arbeitsleistungen o.ä, vgl. Kapitel 4.2.3) Gebrauch gemacht. Der Kreditvertrag selbst bildet die (rechtliche) Basis der Kreditbeziehung. Aus ihm ergeben sich die (Vertrags-)Rechte und Pflichten für die Vertragsparteien, die als relative Verfügungsrechte (Kapitel 1.4.2.2) aufgefasst werden können<sup>253</sup>.

Finanzierungsverträge beinhalten Verpflichtungen, die in der Zukunft zu erfüllen sind und sind damit grundsätzlich bedingte Verträge. Allerdings sind solche bedingten Verträge nur bei einer funktionierenden und leistungsfähigen rechtlichen Infrastruktur sinnvoll, damit die Vertragsvereinbarungen auch möglichst kostenarm durchgesetzt werden können (vgl. z.B. Besley 1995: 2131f.). Diese ist eben nicht im ländlichen Raum vorzufinden (vgl. Kapitel 2.2).

Der Kreditvertrag regelt die Übertragung von Kontrollrechten an finanziellen bzw. nicht-finanziellen Ressourcen (Furubotn/ Richter 2003: 161ff.). Bei einem Geldkredit erfolgt dies mittelbar, bei einem Warenkredit unmittelbar, wobei der Schuldner im Unterschied zur Leihe jeweils Eigentum am Gegenstand des Kredites erwirbt. Aufgrund begrenzter Rationalität und hoher Transaktionskosten und der unvollkommenen Voraussicht (Kapitel 1.4.2.2, 3.2.2.2) können sich die Vertragspartner nicht *ex ante* über alle relevanten, das Kreditverhältnis betreffenden künftigen Kontingenzen einigen, noch ist es deshalb möglich, dass Dritte relevante Informationen verlässlich überprüfen können. Gerade im ländlichen Umfeld können die (Kredit-)Verträge aufgrund der hohen Kosten und der vergleichsweise geringen Erträge aus den ländlichen Krediten (Kapitel 3.2.2.2.1) sowie der zahlreichen Risiken im ländlichen Umfeld (vgl. Kapitel 2.3) nicht sämtliche möglichen künftigen Ereignisse vorab regeln und müssen als sog. relationale Verträge<sup>254</sup> Lücken hinnehmen. Relationale Verträge nehmen die Unvollständigkeit der Vereinbarungen in Kauf und setzen darauf, im Falle einer eintretenden Even-

---

<sup>251</sup> In den entwickelteren Finanzsystemen wird versucht, die Risikobeurteilung zunehmend zu objektivieren (vgl. z.B. Hartmann-Wendels et al. 1998). Die vereinheitlichenden Basel II-Richtlinien (z.B. Tietmeyer et al. 2002) haben auch für die Entwicklungsländer Relevanz (GTZ 2007).

<sup>252</sup> Vor allem in den Industrieländern ist bei langfristigen Kreditverträgen die Vereinbarung von kurzfristigeren Zinsbindungsklauseln üblich, so dass der nominale Kreditzins nicht für die gesamte Vertragslaufzeit festgesetzt wird.

<sup>253</sup> Die relativen Verfügungsrechte können im Gegensatz zu den absoluten Verfügungsrechten nur vom Vertragspartner (hier Schuldner) verletzt bzw. „gestohlen“ werden (Furubotn/ Richter 2003: 145). Eine ausführliche Darstellung vertraglicher Schuldverhältnisse als relativer Verfügungsrechte findet sich z.B. in Furubotn/ Richter (ibid.: 147ff.).

<sup>254</sup> Nach Macneil (1974: 753, 1978) sind relationale Verträge solche, die nicht alle möglichen künftigen Eventualitäten berücksichtigen, dennoch aber langfristig vereinbart sind und in denen die persönlichen Beziehungen zwischen den Vertragspartnern von Bedeutung sind. Grundsätzlich ist es in der Realität sehr schwierig, einen Vertrag aufzusetzen, der sämtliche möglichen Konflikte bezüglich der Qualität und zeitlichen Einhaltung der vertraglichen Vereinbarungen unter angemessener Berücksichtigung künftiger Unwägbarkeiten beinhaltet (sog. vollständige Verträge bzw. Kontingenzverträge). Sollte es annähernd möglich sein, so wäre es im ländlichen Raum doch mit prohibitiv hohen (Transaktions-)Kosten verbunden. Vgl. hierzu z.B. Furubotn/ Richter (2003: 161f., 175, 207f.).

tualität, durch gegenseitige einvernehmende Verhandlungen die Probleme zu lösen (vgl. Macneil 1974: 738-740). Deshalb einigen sich die Vertragspartner bei Vertragsabschluss entweder nur grundsätzlich darüber (z.B. Verweis auf Allgemeine Geschäftsbedingungen), wie bei *ex post* Vertragsanpassungen zu verfahren ist. Oder ein Anpassungsverfahren, wie es z.B. informelle Handlungsnormen (vgl. Kapitel 2.5) bei informellen Finanztransaktionen vorgeben, besteht stillschweigend bzw. wird stillschweigend akzeptiert und bildet die Basis für Neuverhandlungen im Falle veränderter Umstände (vgl. Furubotn/ Richter 2003: 185f.).

Der relationale Vertrag ist dadurch zwar relativ flexibel, lässt aber auch einen verhältnismäßig großen Freiraum für Opportunismus. Da die relationalen Verträge im ländlichen Raum nur beschränkt durch das formale Recht garantiert sind, kommt den aufzustellenden „privaten Regelungen“ (Furubotn/ Richter 2003: 185f.), also z.B. den gültigen informellen Normen, eine besondere Bedeutung zu (vgl. Kapitel 2.5, 4.1.1). Durch solche „privaten“ Regelungen wird versucht, Eigentum an und Anreizorientierung von Verfügungsrechten durch „*Institutionen zur Stützung des Vertrages ex post*“ (Williamson 1985: 33) zu ergänzen. Unvollständige Verträge sind grundsätzlich nur bei Existenz eines funktionierenden ausreichenden Rechtssystems, sei es das formale oder das informelle, sinnvoll, damit die Interessen der Vertragsparteien auch im Streitfall durchsetzbar bleiben (vgl. auch Kapitel 3.2.4, 4.5). Da in den ländlichen Gebieten der Entwicklungsländer die Rückgriffsmöglichkeit auf das formale Rechtssystem, wenn überhaupt, nur eingeschränkt möglich ist, sollten Verträge aus theoretischen Gesichtspunkten als sich selbst-durchsetzend (*self-enforcing*)<sup>255</sup> formuliert werden. Sich selbst durchsetzende Verträge sind derart konzipiert, dass aus der Nichterfüllung des eingegangenen Vertrages weniger Vorteile hervorgehen als durch seine Erfüllung, was gleichzeitig einen Anreiz zur langfristigen Vertragstreue mit sich bringt. So kann in informellen Kreditverträgen Vertragstreue über die Androhung des Abbruchs der (Finanz-)Beziehung erwirkt werden (vertiefend Kapitel 4.3.3., 4.3.5.2, 4.4).

Im formellen Finanzsektor werden i.d.R. standardisierte Kleinkredite abgeschlossen, die auf die Wirksamkeit des Rechtssystems vertrauen und damit nur über unzureichendes verhaltenssteuerndes Potential verfügen. Zudem unterhalten die ländlichen Armen höchstens sporadisch Kontakte zu formellen Kreditgebern, so dass die Androhung des Abbruchs der Kreditbeziehung bei gleichzeitigem Zugang zu informellen Kreditgebern nahezu wirkungslos bleiben muss. Bei solchen eher anonymen Vertragsbeziehungen sind bei vertraglichen Abweichungen Schwierigkeiten also vor allem durch die geringfügige bzw. fehlende Kommunikation und dem fehlenden gegenseitigen Vertrauen zwischen den Vertragspartnern zu erwarten. Die überwiegend mündlich vereinbarten informellen Geldverleiher-Kreditverträge schließen häufig von Anfang an die Rekursion auf formelle Durchsetzungsvarianten aus und nutzen stattdessen die in funktionierenden ländlichen Gesellschaften geltende Fülle informeller Normen (vgl. Kapitel 2.5, vertiefend 4.1, 4.4). Soziale Sanktionen und Normen sowie soziale bzw. familiäre Bindungen können hier an die Stelle legaler Durchsetzungsmechanismen treten (Krahn/ Schmidt 1994: 33, vertiefend Kapitel 4.1). Dabei können informelle Normen die (wenigen) wirksamen formellen Rechtsinstitutionen im ländlichen Raum überlagern bzw. begrenzen (vgl. Hartig 1989: 133) und damit die Handlungen eines ökonomischen Agenten durchaus auch stärker beschränken als gesetzliche Bestimmungen. Neben den sich selbst durchsetzenden Verträgen bilden damit die regional gültigen und allen Ansässigen bekannten sozioökonomischen Normen und Verhaltensweisen die wesentliche Form privater Regelungen in den ländlichen informellen Finanzbeziehungen: Je stärker die „Relationalität“ den Charakter des Vertrages bestimmt, umso schwächer wird die Rechtsverbindlichkeit solcher relationalen Kontrakte und die Rolle interner Durchsetzungsinstrumente nimmt zu (Furubotn/ Richter 2003: 185ff.).

---

<sup>255</sup> vgl. z.B. Telser (1980), Furubotn/ Richter (2003: 182 ff., 276ff.)

Im ländlichen Umfeld sind die Transaktionen auf Basis relationaler Verträge meist in ein über die jeweilige Transaktion hinausgehendes soziales Beziehungssystem, vor allem z.B. eine dauerhafte Geschäftsbeziehung, eingebettet (vgl. Kapitel 2.5.1, 2.5.4, 4.2.3, aber auch z.B. Furubotn/ Richter 2003: 189, MacNeil 1974: 753). Ländliche Kreditbeziehungen sind oft Teil langfristiger, familienbezogener Geschäftsbeziehungen, die in besonderem Maße von den persönlichen Beziehungen der Vertragsparteien und dem zugrunde liegenden Beziehungssystem beeinflusst werden (Richter 1994: 20f., MacNeil 1974), wobei sich die Dauer des zugrunde liegenden Beziehungssystems meist nicht genau bestimmen lässt<sup>256</sup> und sogar über mehrere Generationen hinweg bestehen kann. In solchen Fällen hat sich über einen langen Zeitraum ein informeller Verhaltenskodex gebildet, der stillschweigend den dann recht knapp (mündlich) zu vereinbarenden relationalen Einzelverträgen zugrunde gelegt wird. Zudem kann sich im Laufe der Vertragsverhältnisse sowohl institutionell als auch personell Vertrauen entwickeln, auf dessen Basis die Vertragsabwicklung insbesondere in Anpassungsfällen erheblich erleichtert wird (Williamson 1985: 67, 71f., auch Picot/ Dietl 1990: 181). Wesentliche gestalterische Elemente in diesen Vertragsbeziehungen sind die Dauer bzw. die Häufigkeit des Vertragsverhältnisses und die persönlichen und sozialen Beziehungen der Vertragsparteien zueinander (vgl. vertiefend Kapitel 4.2). Formelle ländliche Kreditverträge dagegen entsprechen in der Praxis vom Grundsatz her dem Standard-Kreditvertrag, der auf einem funktionierenden formalen Rechtssystem fußt. Entsprechend groß sind die Durchsetzungsprobleme formeller Kreditverträge (vgl. vertiefend Kapitel 3.2.4).

Die Ausgestaltung des Kreditvertrages, die Auswahl und Formulierung der vertraglichen Verfügungsrechte nimmt auf spezifische und in gewissem Maße vorhersehbare Weise Einfluss auf das Verhalten der Vertragspartner (vgl. auch Kapitel 3.2.3.2). Die vereinbarten Verfügungsrechte geben positive und negative (finanzielle und nichtfinanzielle) Anreize, die im Regelfall das Verhalten der stets im Eigeninteresse handelnden Kreditbeteiligten (vgl. z.B. Richter 1990: 575, Kapitel 1.4.2.2) wesentlich beeinflussen. Insbesondere bei asymmetrisch verteilter Information und den sich daraus ergebenden Möglichkeiten zu versteckten Informationen (*Hidden Information*, vgl. Kapitel 3.2.1.2) und verstecktem Handeln (*Hidden Action*<sup>257</sup>, vertiefend Kapitel 3.2.3.1), wird die Bedeutung dieser Anreize deutlich.

Eine wesentliche Folge der Vereinbarung relationaler Kreditverträge und des Verzichts auf explizite Anpassungsvereinbarungen ist, dass informelle Kreditverträge nur sog. *Second Best* – Lösungen (vgl. Kapitel 1.4.2.1) sein können. Doch angesichts der Kostspieligkeit der Vereinbarung von Klauseln (vgl. Kapitel 3.2.2.2), der geringen Volumina in der *Penny Economy* (Kapitel 2.2) und der hohen Durchsetzungskraft sozioökonomischer Normen (vgl. auch Kapitel 4.1, 4.4) scheinen *Second Best* - Lösungen für die Kreditbeteiligten ausreichend zu sein.

### **3.2.3 Die Phase nach Vertragsabschluss: Vertragserfüllung keine Selbstverständlichkeit**

#### **3.2.3.1 Kreditverwendung und Kreditüberwachung: Besondere Verhaltensrisiken nach Vertragsabschluss**

Neben der Gestaltung des Konditionen-Bündels (und damit eines Anreizgefüges, vgl. vertiefend Kapitel 3.2.3.2) manifestiert der Kreditvertrag die Prinzipal-Agenten-Beziehung (Kapitel 1.4.2.2) zwischen den Vertragsparteien. Wie Kapitel 3.2.1.2 verdeutlicht hat, können bereits vor Vertragsabschluss Informationsasymmetrien zwischen den potentiellen Vertragspartnern

---

<sup>256</sup> Vgl. Richter (1990: 583). Richter (1994: 21) verweist dabei auf eine Vielzahl von Vertragsvarianten, angefangen vom Ehevertrag bis hin zum diskreten anonymen Tauschakt, bei denen jeweils in unterschiedlichem Ausmaß persönliche Beziehungen Einfluss auf die Vertragsgestaltung nehmen.

<sup>257</sup> Versteckte Informationen und verstecktes Handeln sind Unterformen des sog. Moralischen Risikos (*Moral Hazard*; Arrow 1985: 38, vgl. Kapitel 3.2.3.1).

bestehen, die das Vertragsverhältnis *ex ante* belasten. Doch die Rentabilität der Kreditvergabe ist für den Kreditgeber (als Prinzipal) von den beobachtbaren und vor allem nicht beobachtbaren Entscheidungen und Handlungen des Kreditnehmers auch nach Vertragsabschluss abhängig. In den ländlichen Gebieten der Entwicklungsländer ist es allerdings zu kostspielig, die Handlungen des Kreditnehmers (als Agenten) dauerhaft zu kontrollieren bzw. sich die dem Agenten zur Verfügung stehenden Informationen zu beschaffen<sup>258</sup>. Deshalb erscheinen die *Agency*-Beziehungen innerhalb der ländlichen formellen Banken als besonders problematisch. Die teuren Kontrollmöglichkeiten werden oft genug von einer geringen Motivation regionen- und ggf. kulturfremder, vergleichsweise hoch ausgebildeter Angestellter begleitet (vgl. Kapitel 3.2.2.2.1).

Nach Kreditvertragsabschluss sind vor allem Informationen relevant

- über Veränderungen des Vertragsverhaltens der Familienwirtschaft z.B. in anderen ökonomischen oder sozialen Beziehungen mit dem Kreditgeber,
- über Veränderungen des Status oder der Reputation der Kreditnehmerfamilie in der relevanten sozialen Gemeinschaft,
- über Veränderungen des Vermögensstandes,
- über laufendes regelmäßiges und zusätzliches Einkommen bzw. vor allem über dessen Veränderungen,
- sowie über besondere, den Status, die Reputation, das Vermögen und Einkommen der Familienwirtschaft beeinflussende Ereignisse (z.B. Streit mit Dorfältesten oder auch Orkanshäden).

Aus informationsökonomischer Sicht ist dann *ex post* die Informationsverteilung insofern asymmetrisch,

- als insbesondere in ländlichen Gegenden der Kreditgeber aufgrund der zahlreichen Fremdeinwirkungen, aufgrund der Weitläufigkeit der Gegend und der fehlenden Infrastruktur das Verhalten (z.B. seinen Fleiß bzw. die Arbeitsintensität seiner Handlungen) und die Handlungen des Schuldners kaum bzw. nur unter hohen Kosten beobachten kann<sup>259</sup> (*Hidden Action*, Arrow 1985: 38f.)
- bzw. der Kreditnehmer durch seine Tätigkeit kreditvertragsrelevante Beobachtungen machen kann, die der Kreditgeber dagegen nicht machen kann (*Hidden Information*; Arrow 1985: 38; auch Furubotn/ Richter 2003: 173f.).

Nach Vertragsabschluss kann der Schuldner damit durch seine Entscheidungen und Handlungen aufgrund unterschiedlicher Motivationen<sup>260</sup> den Nutzen des Gläubigers negativ beeinflussen (Spremann 1996: 701f.; auch Jensen/ Meckling 1976: 308, Schmidt/ Terberger 1996, Terberger 1987). Bei der Verwendung des Kreditbetrages kann der Kreditnehmer grundsätzlich von den bei Antragstellung gemachten Angaben z.B. im Sinne eines vorsätzlichen Betrugs-

---

<sup>258</sup> Zudem ist der Prinzipal die Delegationsbeziehung eingegangen, um sich eine Erleichterung und eben nicht zusätzlichen Aufwand für die Überwachung des Agenten zu schaffen.

<sup>259</sup> Der landwirtschaftliche *Output* wird neben der Arbeitsintensität des Bauern auch durch vom Bauern unabhängige, externe Faktoren wie Wetter (Regenhäufigkeit), Ungeziefer-Plagen oder die Qualität des Saatgutes und eines evtl. verfügbaren Düngers bestimmt. Ein geringer *Output* kann im Regelfall nicht eindeutig auf eine bestimmte Ursache zurückgeführt werden. Beobachtbar ist zwar das Handlungsergebnis, aber dem Prinzipal wird eben nicht unmittelbar ersichtlich, ob der Agent allein für das Handlungsergebnis verantwortlich ist. Auch durch Kontrollmaßnahmen, die zum Teil mit erheblichen Transaktionskosten verbunden sind, lässt sich nicht immer klären, ob ein für den Prinzipal schlecht ausgefallenes Handlungsergebnis allein auf das Verhalten des Agenten zurückzuführen ist.

<sup>260</sup> Gerade bei formellen ländlichen Förderkrediten ist opportunistisches Verhalten *ex post* nicht selten. Im informellen Finanzsektor bewirken jedoch u.a. die informellen sozialen Normen, dass ein vorsätzlich opportunistisches Verhalten, den Kreditnehmer jegliche Kreditzugang im Umkreis des Dorfes verwehrt bleibt (vertiefend Kapitel 4.3.5, 4.4).

versuches oder auch im Sinne einer Strategieänderung abweichen (vgl. Alchian/ Woodward 1987). Im ländlichen Raum erhöht das öffentliche Bekanntwerden einer Kreditauszahlung zudem die Gefahr des Abzuges der liquiden Mittel aufgrund reziproker Ansprüche (vgl. Kapitel 2.5.2). Ein opportunistisch veranlagter Schuldner kann z.B. versuchen, das dem Kreditgeber durch den Vertragsabschluss entstandene Erfolgspotential zu seinen Gunsten auszunutzen, indem er den Kredit statt wie angekündigt investiv nur konsumtiv verwendet oder ihn schlicht riskanter investiert als angegeben. Gerade in der ländlichen *Penny Economy* ist die Kommunikation und Koordination mit lokalen *Outsidern* (häufig formelle Bankangestellte, vgl. Kapitel 3.2.1.1) erschwert und begünstigt solche Kreditnehmeraktivitäten, die für den Kreditgeber ungünstig sein können. Dem ländlichen Kreditnehmer ist teilweise gar nicht bekannt bzw. bewusst, dass seine Entscheidungen bzw. Handlungen den Nutzen des Gläubigers negativ beeinflussen und von ihm als rücksichtslos betrachtet werden könnten. Die typischen Kunde-Bank-Kommunikationsprobleme im formellen Finanzsektor verstärken dieses Problem (vgl. Kapitel 3.2.1.1). Die ärmere ländliche Bevölkerung fragt vor allem Konsumkredite nach (Kapitel 2.4.3.4), bei denen es grundsätzlich auch eine (noch) riskantere Verwendungsmöglichkeit als die beantragte gibt. Zudem ist der Anreiz für eine ärmere Familienwirtschaft, unmittelbar z.B. für Nahrungsmittel konsumierte Kreditmittel über einen längeren Zeitraum abzuzahlen, ohne weiteres relativ gering.

Aber auch externe Einflüsse, die vor allem für den Schuldner von Bedeutung sind, können negative Anreize bezüglich der Kreditrückzahlung auf den Kreditnehmer ausüben. In ärmeren ländlichen Gegenden werden im Zusammenhang mit z.B. Wahlkampagnen häufig politisch motivierte Schuldenerlasse vor allem zugunsten ärmerer Bevölkerungsgruppen ausgesprochen (vgl. Kapitel 1.3.2.1). Die desolate und kostspielige Situation der Forderungsdurchsetzung (Kapitel 3.2.4) hat in der Praxis zum Teil dazu geführt, dass kleinere ausstehende Schulden insbesondere von staatlichen Kreditinstituten und im Rahmen von Förderkreditprogrammen nicht nachdrücklich eingetrieben wurden bzw. Kreditausfälle nicht nennenswert geahndet wurden, so dass die Nichtrückzahlung für die Kreditnehmerfamilie eine durchaus attraktive Option darstellen kann. Der formelle Kreditgeber selbst hat hier die Probleme des *Moral Hazard*, konkret der vorsätzlichen Rückzahlungsverweigerung, wesentlich verstärkt. In diesem Zusammenhang wird von der Herausbildung einer „Nehmermentalität“ gesprochen und man hat festgestellt, dass formelle Kleinkreditschulden oft genug als „ohne Rückzahlungsverpflichtung“ (also eher im Sinne einer direkten Subventionen) wahrgenommen werden.

Das Ausfallrisiko kann also auch nach Kreditvertragsabschluss steigen, ohne dass der Kreditgeber dies nachträglich in den Kreditkonditionen berücksichtigen bzw. die Kreditgewährung einfach rückgängig machen könnte. Der Gläubiger ist in der Kreditbeziehung nach Vertragsabschluss einem Verhaltensrisiko, dem sog. *Moral Hazard*, ausgesetzt, das neben das wirtschaftliche Risiko tritt (vgl. Arrow 1985). Die Gefahr des *Moral Hazard* ist beim Geldkredit im Vergleich zu anderen Vertragstypen relativ hoch, da aufgrund der Fungibilität des Geldes der Kreditbetrag im Grunde nach Gutdünken verwendet werden kann (vgl. Alchian/ Woodward 1987). Aufgrund der schlechteren Vermögensausstattung und dem niedrigeren Bildungsniveau der ärmeren Bevölkerung kann diese nicht so leicht glaubhaft machen wie wohlhabendere Bevölkerungsteile, dass sie sich auch *ex post* im Sinne des Kreditgebers verhalten wird. Diese negative Verkettung kann im Extremfall die sozialen Ungleichheiten im ländlichen Raum verstärken (vgl. auch z.B. Dasgupta/ Ray 1986 und Galor/ Zeira 1993) und zu Rationierung (vgl. Kapitel 3.2.1.3) führen.

Eine weiteres endogenes Risiko *ex post* ergibt sich für den Kreditgeber aus der Kreditvergabe im Sinne einer „spezifischen Investition“<sup>261</sup>. Der Gläubiger wird durch die Kreditgewährung

---

<sup>261</sup> Hier wird unter einer spezifischen Investition verstanden, dass Investitionen erforderlich werden, um die vereinbarten Leistungen zu erbringen, bevor diese Leistungen jedoch voll entgolten werden. Sobald der Prinzipal

in gewisser Hinsicht vom Schuldner abhängig. Er hat bereits Vorentscheidungen getroffen, durch die Kreditwürdigkeitsprüfung und vor allem die Kreditauszahlung irreversible Investitionen getätigt, sog. *Sunk Cost* sind entstanden. Der Kreditgeber hat sich damit längerfristig gebunden, lange bevor die Zins- und Tilgungsleistungen vollständig erbracht sind. Auch *ex post* verfügt der Kreditnehmer daher über einen großen Freiraum für opportunistisches Handeln. Er kann sein Verhalten im Sinne von Unfairness und fehlendem Entgegenkommen (*Hidden Intention*) nach Vertragsabschluss zu Ungunsten des Kreditgebers ändern. Diese Verhaltensänderung kann der Gläubiger im Gegensatz zur *Hidden Action* zwar beobachten, aber nicht formal belangen noch ein faires Verhalten erzwingen (vgl. Spremann 1996: 700ff.)<sup>262</sup>. Aufgrund der spezifischen Investition Kreditvertrag wird er durch diese Verhaltensänderung *ex post* im Sinne eines „*Hold Up*“ gebunden (z.B. Alchian/ Woodward 1988: 67f., Furubotn/ Richter 2003: 101). Sofern sich jedoch aufgrund vergangener Erfahrungen noch keine „Nehmermentalität“ herausgebildet hat, kann man davon ausgehen, dass sich die ärmeren ländlichen Kreditnehmer dieses Potentials meist nicht bewusst sind. Angesichts ihrer Abhängigkeit von informellen Kreditgebern und ihrer eher langfristigen Ausrichtung von Beziehungen (Kapitel 2.5.5) würden sie das Potential zumindest ihnen gegenüber nicht ausnutzen. Lediglich im Sinne der negativen Reziprozität (Kapitel 2.5.2) ist bei Kreditnahme bei einem sozialen *Outsider* bzw. im Bewusstsein einer einmaligen (kurzfristigen) Handelsbeziehung damit zu rechnen, dass die potentiellen Kreditnehmer im ländlichen Raum bewusst den Versuch der Übervorteilung eines Kreditgebers unternähmen, wobei im Regelfall der Kreditgeber in der stärkeren Position ist.

Die Rentabilität der getätigten Investitionen hängt auch bei Kreditvergabe im Sinne einer spezifischen Investition u.a. wieder vom Verhalten des Kreditnehmers ab und der Gläubiger wird aufgrund seiner Vorleistungen erpressbar. Eine beobachtbare, nicht justitiable veränderte Investitionsentscheidung kann theoretisch z.B. dazu führen, dass der Gläubiger *ex post* ungewollt einen weiteren Kredit an den Schuldner gewähren muss, um einen Konkurs abzuwenden und die Rückzahlung des ursprünglichen Kredits nicht zu gefährden. Oder der Schuldner verlangt zum Tilgungstermin unangekündigt eine Prolongation, während der Gläubiger die vollständige Tilgung kalkuliert hat. Auch gegen die Gefahr des *Hold-Ups* sollte sich der Kreditgeber daher über ein geeignetes Vertragsdesign schützen (vgl. vertiefend Kapitel 3.2.3.2).

Die Problematik des moralischen Risikos verschärft sich angesichts der Tatsache, dass ländliche Kreditverträge als relationale Verträge geschlossen werden (Kapitel 3.2.2.3). Grundsätzlich können Kreditgeber die *Agency*-Kosten durch zwei Strategien reduzieren: durch Überwachung (*Monitoring*) einerseits und durch langfristige Kundenbindung bzw. langfristige Kontrakte (*Commitment*) (Hellwig 1991: 46). Sofern nicht ausreichende Sicherheiten gestellt wurden (Kapitel 3.2.2.1.3), muss aufgrund der exogenen und endogenen (Verhaltens-) Risiken *ex post* die Kreditwürdigkeit grundsätzlich nicht nur vor Kreditvergabe geprüft werden, sondern kontinuierlich während der Kreditlaufzeit (sog. Kreditüberwachung bzw. *Monitoring*; vgl. z.B. Hartmann-Wendels et al. 1998: 151). Um die vertragsgemäße Kreditrückzahlung überwachen zu können, müssen die Auswirkung von Veränderungen der familiären wirtschaftlichen Verhältnisse und von möglichen negativen äußeren Einflüssen (z.B. Dürre) einerseits und das Verhalten der Kreditnehmerfamilie andererseits theoretisch während der gesamten Kreditlaufzeit kontinuierlich beobachtet und analysiert werden. Sofern überhaupt möglich ist dies im Normalfall mit umfangreichen Kosten verbunden, die ebenfalls bereits *ex ante* in den

---

transaktionsspezifische Investitionen getätigt und sich damit längerfristig gebunden hat, ergibt sich für den Agenten ein Freiraum für opportunistisches Verhalten. (weiterführend Williamson 1985: 108f., Joskow 1985a: 38, auch Furubotn/ Richter 2003: 155f.). Zur grundsätzlichen Problematik spezifischer Investitionen vgl. z.B. Klein/ Crawford/ Alchian (1978), Williamson (1975: 57, 1983, 1985), Furubotn/ Richter 2003: 162, auch Ben-Porath 1980: 3f., kritisch Puls 2000).

<sup>262</sup> Zur informellen Bewältigung des Problems der *Hidden Intention* vgl. Kapitel 4.4.

Kreditkonditionen Berücksichtigung finden müssten (vgl. Kapitel 3.2.2.2.1). Eine solch umfangreiche Kreditüberwachung kann von formellen Kreditgebern in den ländlichen Gebieten nicht geleistet werden. Damit haben zumindest die formellen Kreditgeber relativ wenige Möglichkeiten, den Problemen des *Moral Hazard* zu begegnen.

Im günstigsten Fall bedient der Kreditnehmer den Kreditvertrag vereinbarungsgemäß und zahlt den kreditierten Betrag nebst Verzinsung zum vereinbarten Termin zurück. Angesichts der zahlreichen externen und endogenen Risiken im ländlichen Umfeld ist jedoch nicht selten mit teilweisen oder gänzlichen Rückzahlungsschwierigkeiten zu rechnen.

### 3.2.3.2 Design-Elemente zur Steuerung des Kreditnehmerverhaltens

Angesichts der Möglichkeit zu nicht beobachtbaren Verhaltensänderungen *ex post* kann der ländliche Kreditgeber also wie zuvor erläutert nicht vorab mit dem Kreditnehmer über die Festlegung eines bestimmten Verhaltens verhandeln. Der Kreditvertrag muss im Sinne einer *Second-Best-Lösung* (vgl. Kapitel 1.4.2.2) Rahmenbedingungen setzen, die den Kreditnehmer veranlassen, weitestgehend im Sinne des Kreditgebers zu entscheiden und zu handeln. In einer *Penny Economy* stehen grundsätzlich nur wenige Möglichkeiten zur Absicherung gegen Kreditvertragsrisiken zur Verfügung. Den Verhaltensproblemen *ex post* steht der Kreditgeber aber dennoch nicht gänzlich ungeschützt gegenüber. Unabhängig von der Motivation der Verhaltensänderung sollte der Kreditgeber bereits bei Vertragsabschluss versuchen, das Verhalten des Kreditnehmers derart zu steuern, dass es ihm vernünftig, rational und auf lange Sicht ökonomisch attraktiv erscheint, die vereinbarten Bedingungen einzuhalten (z.B. Goldberg 1976, Spremann 1996: 700, Alchian/ Woodward 1987, auch Terberger 1987: 158ff., Kapitel 3.2.3.3). Diese Steuerung des Kreditnehmerverhaltens muss grundsätzlich auf zwei Ebenen erfolgen:

- Zum einen muss der Gläubiger versuchen, beim Aushandeln des Vertrages über inhaltliche Klauseln Anreizmechanismen bzw. Strafandrohungen zu schaffen, damit sich der Schuldner *ex post* in seinem Sinne verhält. Durch eine sorgfältige Ausgestaltung der Kreditkonditionen und sonstigen Klauseln im Kreditvertrag (vgl. Kapitel 3.2.2.1.1) kann er versuchen, die Kreditbeziehung so zu gestalten, dass es für den Schuldner selbst vorteilhaft wird, relevante Informationen offen zu legen und die Zins- und Tilgungsleistungen vertragskonform zu erbringen. Dabei wird die Kreditvertragsgestaltung zum ökonomischen Problem, das über die Steuerung des Kreditnehmerverhaltens wesentlich den Ausgang und die Rentabilität der Kreditbeziehung beeinflusst.
- Die standardisierten Verträge im ländlichen formellen Finanzsektor lassen meist keinen Freiraum zur individuellen Formulierung von Anreizmechanismen. Der informelle Finanzsektor nutzt bei seinen mündlichen Kreditvereinbarungen weniger individuell inhaltliche Klauseln als vor allem das Droh- und Anreizpotential gültiger soziokultureller Normen (vgl. Kapitel 3.2.2.3, vertiefend 4.1.1, 4.4.2.). Diese zählen zu den Rahmenbedingungen, die über allgemein akzeptierte formelle und informelle Regelungen versuchen, einen verbindlichen rechtlichen Rahmen für die unvollständigen individuellen Verträge zu schaffen<sup>263</sup>. In den ländlichen Gebieten der Entwicklungsländer greifen etwaige formelle Regelungen aufgrund fehlender Durchsetzbarkeit i.d.R. wenig bis gar nicht (vgl. auch Kapitel 3.2.4, 4.5.2.4).

Angesichts der Tatsache, dass ländliche Kreditverträge unvollständig sind und dass die ländliche legale Infrastruktur unterentwickelt ist, sollten die Kreditverträge grundsätzlich parallel mehrere verhaltenssteuernde Design-Elemente enthalten bzw. als sich selbst durchsetzende

---

<sup>263</sup> weiterführend hierzu z.B. Williamson (1985: 33). In den westlichen Finanzsystemen nimmt z.B. bei Solvenzproblemen die Ausgestaltung des Konkursrechts und seine Durchsetzbarkeit eine bedeutende Stellung als verhaltenssteuernde Maßnahme ein (vgl. Schmidt/ Terberger 1996: 423ff., Schmidt 1980, Drukarczyk 1987).

Verträge formuliert werden (vgl. Kapitel 3.2.2.3). Eine Kreditwürdigkeitsprüfung, die Kreditüberwachung sowie die Auswertung von vom Kreditnehmer bereitgestellter Berichte, Informationen oder Signale eignen sich grundsätzlich, die Informationsasymmetrie zu mildern und den diskretionären Handlungsspielraum des Kreditnehmers einzuschränken (Spremann 1988: 621f.). Weil in der *Penny Economy* aber viele Informationen nicht verlässlich verfügbar bzw. vermittelbar sind und die Kreditwürdigkeitsprüfung und -überwachung sehr kostspielig sind, konzentrieren sich die Möglichkeiten zur Steuerung des Kreditnehmerverhaltens auf die finanztechnologischer Ausgestaltung der Kreditkonditionen (vgl. für den informellen Finanzsektor Kapitel 4, Hoff/ Stiglitz 1990).

Die vertraglichen Design-Elemente zur Verhaltenssteuerung lassen sich grundsätzlich in Varianten der Ergebnisbeteiligung zur Eindämmung der *Moral Hazard*-Problematik und in Varianten des Typs vertikaler Integration zur Eindämmung des *Hold Up*-Problems unterscheiden, wobei in den ländlichen Gebieten der Entwicklungsländer die Varianten der Ergebnisbeteiligung sicher mehr Bedeutung haben als die der vertikalen Integration, die hier dann auch nicht weiterverfolgt werden soll<sup>264</sup>.

Die Beteiligung des Schuldners über sein Verhalten am Handlungsergebnis (Vertrags-erfüllung) stellt grundsätzlich ein wertvolles verhaltenssteuerndes Design-Element dar. Dabei kann das Ergebnisbeteiligungsschema nur dann verhaltenssteuernd wirken, wenn es an Größen gekoppelt ist, die der Kreditnehmer durch sein Verhalten auch tatsächlich beeinflusst. Aufgrund der fehlenden Beobachtbarkeit von Charakter und Handlungen im ländlichen Raum, der sozialen Einbettung der wirtschaftlichen Aktivitäten und des großen Einflusses externer Faktoren auf die Handlungsergebnisse ist die Gestaltung eines "fairen" Anreiz-Designs zur Eindämmung der *Moral Hazard*-Problematik aus ländlichen Kleinkreditverträgen komplex und problematisch. Sollte der Großgrundbesitzer z.B. bei hohem Ernteertrag eine höhere Entlohnung in Aussicht stellen als bei niedrigem Ernteertrag, so ist dieser Anreiz aufgrund der zahlreichen externen Einflüsse nur im Ausnahmefall direkt an die Anstrengungen des Pächters gebunden und das Anreizinstrument verfehlt damit seine Wirkung. Zudem müssen die betreffenden Steuerungsgrößen von beiden Vertragspartnern eindeutig beobachtbar sein. Und schließlich muss der Kreditnehmer auch verstehen, dass und wie sein Verhalten auf das Handlungsergebnis einwirkt (vgl. z.B. Spremann 1996: 708, Furubotn/ Richter 2003, Richter 1990).

Unter Berücksichtigung der Motivationswirkung sollte die Ergebnisbeteiligung des Schuldners grundsätzlich möglichst hoch sein. Im Falle des Kreditvertrages kann eine solche Ergebnisbeteiligung z.B. die Forderung nach einem Eigen(kapital)anteil bei der Finanzierung sein. Bei investiver Verwendung des Kredites kann eine solche Forderung auch im ländlichen Umfeld sinnvoll sein (vgl. Beispiel in Schmidt/ Terberger 1996: 414), bei der häufigeren konsumtiven Verwendung ist sie jedoch problematisch. Lediglich bei Krediten für nicht unmittelbar lebensnotwendigen Konsum (Schulgeld, Alterssicherung, Hochzeitsfeier) ist ein „Eigenanteil“, der z.B. über eine Ansparphase aufgebaut wird oder über Verwandtschaftskredite bzw. reziproke Ansprüche (vgl. Kapitel 2.5.2) beschafft wird, vorstellbar.

Verhaltenssteuernde Selbstbindungen können nicht nur in Form von monetären Eigenkapitalanteilen erfolgen. Auch Bestrafung und Reputation, Sachkapitalbereitstellung/ Kreditsicherheiten, Garantien und Bürgschaften sowie Arbeitsverpflichtungen stellen verhaltenssteuernde Design-Elemente dar (vgl. auch Kapitel 4.2.2, 4.3.5, auch Geis 1987: 84). Zur Steuerung des Schuldnerverhaltens können im Kreditvertrag Strafen für den Eintritt bestimmter Zustände vorgesehen werden (Spremann 1988: 618ff.). Dabei dient die Strafe dem Zweck, das Nutzen-

---

<sup>264</sup> Ausführliche Erläuterungen zu den weiteren vertraglichen Design-Elementen zur Verhaltenssteuerung finden sich z.B. in Spremann (1996: 708ff.), Terberger (1994), Furubotn/ Richter (2003), Richter (1990).

niveau beim Agenten so deutlich zu verringern, dass allein die Androhung der Strafe den Agenten aus Eigeninteresse dazu bringt, mit hoher Sorgfalt und im Sinne des Kreditgebers zu handeln (Spremann 1996: 709).

Um eine Strafe sinnvoll verhängen zu können, muss der Kreditnehmer eine „Wohlstandsposition“ (ibid.) einbringen, das Pfand. Über das Pfand, dessen Wert gleichzeitig die Höhe maximaler Strafe verdeutlicht, wird die Bestrafung erst möglich. Ein bedeutendes Pfand ist z.B. die Reputation des Schuldners (und seiner Familie!) im Sinne der Kreditwürdigkeit (Spremann 1996: 710). Die Reputation ergibt sich durch positive Äußerungen Dritter über früher gezeigte Sorgfalt und Berechenbarkeit des Kreditnehmers (vgl. auch Kapitel 2.5.5, vertiefend 4.2.2.1). Kronman (1985:11ff.) nennt im Zusammenhang mit der vertraglichen Selbstdurchsetzung bei nicht simultan erfüllten Verträgen sog. „*Hands-Tying*“-Arrangements (vgl. auch Williamson 1983: 73), verbindliche Verpflichtungen vor Dritten, die sich auf den guten Ruf des Schuldners beziehen. Ein guter Ruf, die hohe Kreditwürdigkeit, ist für den Kreditnehmer nicht nur für den laufenden Kreditvertrag sehr wertvoll<sup>265</sup> (vgl. auch Kapitel 4.3.5.2., 4.4.2). Angesichts der knappen Kreditmittel im ländlichen Raum ist jeder Familienwirtschaft der Wert ihres „guten Rufes“ insbesondere für die künftige Versorgung mit Kreditmitteln bewusst. Dieser „gute Ruf“ wird oft über Generationen aufgebaut und die meisten ärmeren Familien fühlen sich nicht nur moralisch verpflichtet, ihn um jeden Preis aufrechtzuerhalten<sup>266</sup>. Zudem hat der „gute Ruf“ in funktionierenden sozialen Gefügen auch Auswirkungen auf sämtliche andere ökonomische und nicht ökonomische Aktivitäten (vgl. auch Kapitel 2.4).

Beim im semi- und informellen Finanzsektor häufig genutzten Bewährungsprinzip wird der Kreditvertrag zunächst kurzfristiger als benötigt abgeschlossen. Bei Bewährung, erwirbt der Kreditnehmer Reputation und kann einen erneuten Kredit bzw. eine Prolongation der Kreditlaufzeit erwirken. Ebenso kann man sich bezüglich der Kredithöhe bewähren (vgl. z.B. Geis 1990, vgl. Kapitel 4.3.3). Reputation kann also durch den laufenden Kreditvertrag manifestiert, verbessert oder vernichtet werden und dient damit als verhaltenssteuernde Maßnahme, sofern der Kreditnehmer nicht reputationslos ist. Bei Erstkontakt ist der ländliche ärmere Kreditnehmer für den formellen Finanzsektor allerdings nicht reputationslos. Vielmehr geht ihm das Vorurteil der fehlenden Bankfähigkeit voraus. Spremann (1988: 620, 1996: 710) schreibt Reputation eine „*vorbeugende Wirkung*“ zu.

Kreditnehmerverhalten kann auch über das Angebot bzw. den Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen beeinflusst werden (vgl. auch Kapitel 2.5.5, 4.2.2.2). Zum einen bieten langfristige Kundenbeziehungen einen Informationsvorteil für den Kreditgeber, da er den Kreditnehmer bereits über einen längeren Zeitraum kennt und seinen Charakter und sein Verhalten beobachten konnte. In solchen langfristigen Geschäftsbeziehungen rentieren sich wie bereits erläutert spezifische Investitionen in die Informationsbeschaffung (vgl. Kapitel 3.2.3.1). Über die langfristige Kundenbeziehung kann Vertrauen ebenso wie Sanktionspotential geschaffen werden, das auch auf mögliche übergeordnete langfristige soziale Beziehungen einwirken kann (vgl. Kapitel 2.5.1). Die Androhung des Abbruchs der langfristigen Beziehung und damit die Verweigerung künftiger Kreditgewährung können im ländlichen Finanzsektor als das Kreditnehmerverhalten disziplinierende Elemente genutzt werden und die *Moral Hazard*-Problematik eindämmen helfen<sup>267</sup>.

Im Zusammenhang mit der vertraglichen Selbstdurchsetzung verweist Kronman (1985: 11ff.) auf die Bildung von Vereinigungen („*union*“) als Maßnahme zur Eindämmung des Risikos opportunistischen Verhaltens. Vereinigungen sind dabei

---

<sup>265</sup> Grundsätzlich zur Bedeutung der Reputation im vorliegenden Zusammenhang vgl. z.B. Klein/ Leffler (1981).

<sup>266</sup> So kann es auch vorkommen, dass ein Kredit durch Aufnahme eines neuen Kredites zurückbezahlt wird, um den „guten Ruf“ durch pünktliche Rückzahlung aufrechterhalten zu können.

<sup>267</sup> Weiterführend hierzu vgl. z.B. Clay (1997) oder Greif (1989, 1993).

“any arrangement that seeks to reduce divergence by promoting spirit of identification or fellow-feeling between the parties.” (Kronman 1985: 21)

Ziel dabei ist es, dass jedes Mitglied der Vereinigung sein persönliches Wohl als mit dem Wohl der anderen verbunden sieht (ibid.: 20). Die bei der semi-formellen Kreditvergabe häufig genutzte Technologie des Gruppenkredits<sup>268</sup> zielt in diese Richtung. Die Bildung der Gruppe schafft ein Gemeinschaftsgefühl und gegenseitige Abhängigkeiten, so dass je nach Wahl der Gruppenmitglieder und Ausgestaltung des Gruppen-Designs ein hoher Anreiz zur Rückzahlung geschaffen werden kann. Als besonders effektiv hat sich hierbei das Prinzip der „Gruppenhaftung“ (solidarische Haftung, z.B. Braun 2000, Tarigan-Sibero 1995) erwiesen, bei dem alle Gruppenmitglieder für die ordnungsgemäße Kreditrückzahlung jedes einzelnen Kreditnehmers haften. Die soziale Nähe der einzelnen Gruppenmitglieder zueinander ermöglicht es ihnen, erfolgreich Druck auf säumige Schuldner auszuüben. Dies wird nicht selten mit dem Bewährungsprinzip kombiniert: Nur bei erfolgreicher Rückzahlung sämtlicher Kredite erhält die Gruppe weitere Kredite und ggf. höhere Kreditvolumina.

Garantien, Kreditsicherheiten, Bürgschaften, Gewährleistungszusagen und Nachbesserungen sind verhaltenssteuernde Design-Elemente, die den Schaden für den Kreditgeber im Nachhinein begrenzen bzw. kompensieren sollen (Spremann 1988: 620f.). Dabei verpflichtet sich der Garantie- bzw. Bürgschaftsgeber, im Schadenfall (einen Teil des) Verlustes selbst zu tragen. Dies kann allerdings nur dann glaubwürdig erfolgen, wenn Ressourcen verfügbar gestellt werden, auf die der Prinzipal ggf. zurückgreifen kann (Spremann 1996: 710).

Kreditsicherheiten (vgl. Kapitel 3.2.2.1.3) als verhaltenssteuernde Design-Elemente kann man grundsätzlich in zwei Typen unterscheiden: Einmal die im formellen Finanzsektor übliche Überlassung von Wertgegenständen, die für beide Vertragspartner von (objektivem) Wert sind (z.B. Grundpfandrechte, aber auch mobile Pfänder) (vgl. Kronman 1985: 15ff.). Zum anderen die im informellen Finanzsektor üblichere Stellung von Ersatzsicherheiten im Sinne von „Geiseln“ (vgl. Williamson 1983, Puls 2000), als Personen oder Sachen bzw. lokale Prestigeobjekte, die nur für den Schuldner von (eher subjektivem) Wert sind. Furubotn/ Richter (2003: 184) erläutern am Beispiel der ländlichen Kreditvergabe in Entwicklungsländern, dass solche „Geiseln“ z.B. die Überlassung (im Sinne der Verpfändung) des persönlichen Eherings bzw. des persönlichen Amuletts an den Kreditgeber für die Kreditlaufzeit sein können. Die erkennbare Möglichkeit der Verwertung der gestellten Sicherheiten bzw. der Zerstörung der „Geisel“ dient dann als verhaltenssteuerndes Instrumentarium (vgl. Kronman 1985: 12f.)<sup>269</sup> und die Verwertung selbst stellt eine Sanktionsmöglichkeit dar. Weitere verhaltenssteuernde Designs des informellen Geldverleihers werden im 4. Kapitel behandelt (vgl. Kapitel 4.2.2, 4.3.5, 4.4).

Die Aufnahme von klassischen *Convenants* (vgl. Kapitel 3.2.2.1.1) in den Kreditvertrag ermöglicht grundsätzlich ebenfalls eine frühzeitige Verhaltenssteuerung, erscheint aber für den ländlichen Kleinkredit aufgrund der Subsistenzorientierung der meisten Schuldner als wenig wirkungsvoll bzw. aufgrund der Einbettung ökonomischer Transaktionen zu komplex.

Im Falle der *Hold Up*-Problematik bedarf es ebenfalls eines Design-Elements, das den Kreditnehmer bindet. Als „hartes Design“ zum Schutz gegen Unfairness des Agenten können grundsätzlich ein langfristiger Vertrag (Kapitel 2.5.5, 4.2.2.2) oder die für das ländliche Um-

---

<sup>268</sup> Eine tiefere Behandlung des Gruppenkredits findet sich z.B. Braun (2000), Besley/ Coate (1995), Devereux/ Fische (1993).

<sup>269</sup> Der Stellung von Geiseln ist das *Hands-Tying* insofern ähnlich, als der Schuldner bei Vertragsabschluss etwas unternimmt, das Vertragsabweichungen (im Sinne des Kreditausfalls) für ihn sehr kostspielig macht (Kronman 1985: 18).

feld irrelevante vertikale Integration angesehen werden<sup>270</sup>. Als „weiches Design“ kann ein soziales Werte- und Strafsystem, ein „moralisches Gewissen“ wirken, das zu einer Selbstbindung des Agenten führen kann (Macaulay 1963, Frank 1987). Das Vorherrschen eines bestimmten Moralverständnisses könnte den Kreditnehmer (relativ kostenarm) zum Wohlverhalten bringen. Wie bereits erläutert, steuern die im ländlichen Raum der Entwicklungsländer geltenden sozioökonomischen Normen und informellen Regelungen damit im Sinne eines weichen Design-Elements in starkem Ausmaß das (finanzierungsrelevante) Verhalten der ländlichen Bevölkerung (vgl. Kapitel 4.1.1, 4.5).

### 3.2.3.3 Über die Zinskosten als Steuerungsinstrument

Wie das Modell des Rationierungsgleichgewichtes von Stiglitz/ Weiss (1981) gezeigt hat (Kapitel 3.2.1.3), bringt unter bestimmten Annahmen nicht der Preis (Zinssatz) Nachfrage und Angebot zum Ausgleich. In der neoinstitutionalistischen Literatur wird die Steuerungsfähigkeit des Zinses grundsätzlich angezweifelt und vor allem auf das Kreditvolumen und die Fristigkeit als Steuerungselemente verwiesen (Stiglitz/ Weiss 1981, Schmidt/ Terberger 1996). Daneben wird den langfristigen Kundenbeziehungen (vgl. Kapitel 2.5.5, 4.2.2.2) und den banküblichen Kreditsicherheiten auch eine Steuerungsfunktion zugeschrieben. Da die Kreditsicherheiten beim informellen Geldverleih kaum eine Rolle spielen, sollen sie als Steuerungsinstrument hier nicht weiter berücksichtigt werden (vgl. hierzu z.B. Schmidt/ Terberger 1996: 417ff.).

Wie bereits Kapitel 3.2.1.2, 3.2.1.3 und 3.2.3.1 gezeigt haben, kann der *Moral Hazard*-Problematik nicht ohne weiteres mit einer Zinssatzerhöhung begegnet werden. Aufgrund externer und endogener Risiken kann sich die Entscheidungssituation des Kreditnehmers nach Vertragsabschluss verändern und dazu führen, dass der vorab vereinbarte Zins weitgehend seine Rolle als Determinante seiner Finanzierungskosten verliert. Eine Zinssatzerhöhung und damit eine Erhöhung des Schuldendienstes kann z.B. in den ländlichen Gesellschaften dazu führen, dass die Motivation des verschuldeten Bauern, eine gute Ernte zu erwirtschaften, schwindet, da ein Großteil der Ernteerträge für den Schuldendienst verloren geht. Eine Zinssatzerhöhung läuft also Gefahr, die Problematik des *Moral Hazard* zu verstärken (vgl. Kapitel 3.2.3.1, 3.2.1.2, auch z.B. Ghosh et al. 2000: 11). Der Kreditnehmer kann das Ausfallrisiko für den Kreditgeber durch sein Verhalten *ex post* erhöhen und damit gleichzeitig seine eigenen Finanzierungskosten vermindern (vgl. Schmidt/ Terberger 1996: 418, Terberger 1987: 158ff.). Ohne vertrauensbildende Maßnahmen könnte dies zum Marktzusammenbruch führen: Im Extremfall hätte der Zinssatz weder einen Einfluss auf die Nachfrage des Kreditnehmers, noch eine Steuerungsfunktion für die Investitionen (vgl. Schmidt/ Terberger 1996: 417ff., Terberger 1987: 162ff.).

Einige Autoren verweisen im ländlichen Umfeld aber auch auf positive Anreizeffekte hoher Zinssätze: Ländliche Kreditnehmer seien teilweise in der Lage, zwischen formellem und informellem Kreditangebot zu vergleichen. Dadurch seien sie sich auch des hohen Preises (und der Vorteile informeller) Kleinkredite bewusst und würden bei teuren Krediten die Mittel wahrscheinlich entsprechend umsichtiger (Padmanabhan 1988: 28) und effizienter (Von Pischke 1991: 136) verwenden.

Nach neoinstitutionalistischer Auffassung wird jedoch statt dem isolierten Kreditzins dem Kreditvolumen eine mögliche Steuerungsfunktion zugeschrieben (Terberger 1987: 179ff.,

---

<sup>270</sup> Klein/ Crawford/ Alchain (1978) haben in ihren empirischen Studien festgestellt, dass zur Bewältigung des *Hold Up*-Problems das Design der vertikalen Integration grundsätzlich besser als ein langfristiger Vertrag ist.

190ff., 204ff.). Ein volumenmäßig hoher Kredit zu vergleichsweise hohen Zinsen<sup>271</sup> wird nach neoinstitutionalistischen Vorstellungen im Vergleich zu einem volumen- und zinsmäßig niedrigeren Kredit von tendenziell „schlechteren“ Kreditnehmern bevorzugt, da die Zinszahlungen für sie nur bedingt entscheidungsrelevant sind. Dabei entspricht die Annahme, dass niedrigere Kreditvolumina seltener adverse Selektions- und *Moral Hazard*-Effekte mit sich bringen, dem beobachtbaren Kreditangebotsverhalten zumindest in den Industrieländern (Schmidt/ Terberger 1996: 420f.)<sup>272</sup>. Die individuelle Kreditlimitierung und damit die Rationierung jener Kreditnehmer, die auch zu höheren Zinssätzen ein höheres Kreditvolumen nachgefragt hätten, führt damit grundsätzlich zu einer tendenziellen Qualitätsverbesserung des „Kreditnehmer-Pools“, obwohl ggf. auch „gute“ Kreditnehmer rationiert werden. Die Vergabe von Klein(st)krediten im ländlichen informellen Geldverleih kann aus theoretischen Gesichtspunkten also positive Effekte auf die Qualität des Kreditnehmerportefeuilles mit sich bringen (vgl. auch Kapitel 4.3.2).

Neben dem Kreditvolumen kommt auch der Fristigkeit der Kreditvergabe eine Steuerungsfunktion zu. Langfristig investierte Mittel sollten zur Begrenzung des Liquiditätsrisikos langfristig finanziert sein. Gewährt der Kreditgeber aber nur einen kurzfristigen Kredit, so ist der Kreditnehmer auf Prolongationen angewiesen<sup>273</sup>. Die (Androhung der) Verweigerung der Prolongation kann ein wirksames Sanktionsmittel sein und verhaltenssteuernd wirken<sup>274</sup>: Der Anreiz zu opportunistischem Verhalten sinkt (vgl. Schmidt 1981: 207-210, Schmidt/ Terberger 1996: 422). In Kapitel 4.3.3 wird sich zeigen, dass ländliche Geldverleiher Kredite grundsätzlich nur kurzfristig verleihen, aber dabei oft eine Prolongationsmöglichkeit in Aussicht stellen.

#### **3.2.3.4 Aspekte der Risikobewältigung aus Sicht des ländlichen Kreditgebers**

Schon aus wirtschaftlichen Erwägungen heraus müssen formelle und informelle Kreditgeber grundsätzlich ein (Ausfall-)Risikomanagement betreiben und versuchen, den zahlreichen Risiken (nicht nur) aus der Kreditvergabe zu begegnen. Dabei versuchen sie, Risiko von Anfang an zu vermeiden, zu vermindern, zu übertragen oder auch bewusst selbst zu tragen (vgl. z.B. Hartmann-Wendels et al. 1998: 535ff.).

Zu den einzelgeschäftsbezogenen und portfoliobezogenen Maßnahmen einer Ausfallrisikosteuerung gehören vor allem die Kreditwürdigkeitsprüfung, eine Kreditlimitierung bzw. -rationierung (Volumen und Frist, vgl. Kapitel 3.2.1.3), die Forderung von Kreditsicherheiten (Kapitel 3.2.2.1.3) und ggf. *Convenants*, die laufende Kreditüberwachung, professionelle Sanierungsmaßnahmen, die Risikoteilung (Konsortialkredit), der Verkauf bzw. die Versicherung von Forderungen (auch des Kreditportfolios) sowie die Diversifikation des gesamten Kreditportfolios (Hartmann-Wendels et al. 1998: 535ff.). Diesen theoretisch möglichen Risikosteuerungsmaßnahmen sind in den ländlichen Gebieten der Entwicklungsländer immer die Realisierbarkeit bzw. Verfügbarkeit sowie die Kosten der Maßnahme gegenüberzustellen (vgl. Kapitel 3.2.2.2.1). Für informelle Geldverleiher kommen wegen der i.d.R. fehlenden Anbindung an den Kapitalmarkt, der geringen Geschäftsvolumina und des fehlenden professionellen Bankbetriebes nur einzelgeschäftsbezogene Risikosteuerungsmaßnahmen in Frage.

An erster Stelle können die Kreditgeber ihr Risiko zunächst über die Auswahl der Kreditnehmer bzw. kreditierten Projekte begrenzen (Einzelselektion, Portfoliobildung zur Diversifikati-

---

<sup>271</sup> Zur Abdeckung des höheren Kreditausfallrisikos müsste dieser vergleichsweise hohe Kreditzins vereinbart werden.

<sup>272</sup> Vgl. auch die Erfahrungen in der Praxis der Mikrofinanzinstitutionen.

<sup>273</sup> Grundsätzlich kann ein langfristiger Kredit mit einer kürzerfristigen Zinsbindungsklausel ebenfalls verhaltenssteuernd wirken. Bei formaler Langfristigkeit werden allerdings i.d.R. Kreditsicherheiten gefordert.

<sup>274</sup> Dies entspricht dem in Kapitel 3.2.3.2 erläuterten Bewährungsprinzip.

on, Bildung von Handlungsoptionen). Dies ist im eng begrenzten ländlichen Umfeld allerdings nur selten möglich. Einer Portfolio-Diversifikation steht insbesondere entgegen, dass gerade lokal tätige, ländliche Kreditgeber einer relativ homogenen Kreditnehmer-Gemeinschaft gegenüberstehen (vgl. auch Kapitel 4.1, Besley 1994: 32)<sup>275</sup>. Bei der Kreditwürdigkeitsprüfung ergeben sich grundsätzlich die in Kapitel 3.2.1.2 genannten Informations- und daraus bedingten Verhaltensprobleme. Eine Diversifikationsmöglichkeit über andere hauptberufliche Tätigkeiten wie den Handel (Händler-cum-Geldverleiher, Kapitel 2.5.4, vertiefend 4.2.3) wird im informellen Finanzsektor allerdings häufig genutzt und stellt eine bedeutende Möglichkeit zur Risikosteuerung dar. (Staatliche) Vorgaben im formellen Sektor, räumliche Gegebenheiten o.ä. begrenzen oft die potentiellen Kreditnehmer zusätzlich auf eine bezüglich des Risikos sehr homogene Gruppe, die zudem aus formellen Gesichtspunkten oft genug nicht kreditwürdig ist (vgl. z.B. Besley 1994: 32). Maurer (1999: 82f.) empfiehlt zur Schaffung von Diversifikationsmöglichkeiten die Öffnung der (formellen und semi-formellen) ländlichen Kreditvergabe für sämtliche Bereiche der ländlichen Ökonomie, insbesondere auch für Konsumkredite an wohlhabendere Dorfmitglieder. Filialen großer, überregional tätiger Finanzinstitutionen sind zwar eher in der Lage, Kreditrisiken zu diversifizieren, haben aber dagegen in weit höherem Maße mit Informations-, Anreiz-, Überwachungs- und Durchsetzungsproblemen zu kämpfen (Kapitel 3.2.1.2, 3.2.3.1), die den Diversifikationsvorteil weitestgehend zunichte machen können. Die Problematik der Forderung von Kredit-sicherheiten zur Risikosteuerung wurde bereits in Kapitel 3.2.2.1.3 behandelt.

Die vertragliche Risikoabwälzung bzw. -teilung z.B. über Versicherungen, Haftungsbeschränkungen oder den Verkauf von Risiken ist im ländlichen Raum oft nicht möglich, da die Institutionen nicht verfügbar bzw. die Maßnahmen nicht realisierbar sind (vgl. auch Krahen/Schmidt 1994: 36ff.). Eine vertragliche Risikoteilung im Sinne des Konsortialgeschäfts ist schon aufgrund der geringen Rentabilität und damit Attraktivität des ländlichen Kleinkreditgeschäfts (vgl. Kapitel 3.2.2.2.1) einerseits und aufgrund der geringen lokalen Anbieterzahl nicht verfügbar<sup>276</sup>. Empirische Studien haben bestätigt, dass ländliche Kreditnehmerfamilien bei Verfügbarkeit mehrere Geldverleiher bzw. neben dem Geldverleiherkredit weitere informelle oder auch formelle Kredite in Anspruch nehmen (z.B. Sharma 2000: 2, Berensmann et al. 2002). Dadurch dass zumindest bei den betroffenen Kreditnehmern das gesamte Kreditvolumen auf unterschiedliche Kreditgeber verteilt wird, erfolgt letztlich doch eine Risikoteilung. Die Ursache dafür kann in individuellen Rationierungen bezüglich des Kreditvolumens oder auch bezüglich der Verwendungszwecke oder aber in persönlichen Präferenzen der Kreditnehmerfamilie<sup>277</sup> liegen.

Schadensverhütung und -begrenzung im Sinne von technischen und organisatorischen Vorkehrungen gegen Verhaltensrisiken, eine flexible Planung und die Bildung von finanziellen Reserven ist bei informellen und oft genug auch formellen Kreditgebern meist aufgrund fehlender Managementqualifikationen und finanzieller Kapazitäten nicht realisierbar. Damit bleibt dann oft das Selbsttragen offener Positionen, das zumindest im formellen Finanzsektor aufgrund von Zinssatzhöchstgrenzen und o.ä. oder aber auch unter Berücksichtigung des adversen Selektions-Effektes einer Zinssatzerhöhung nur selten über eine Risikoprämie im Zinssatz abgegolten werden kann (vgl. auch Kapitel 3.2.1.2, 3.2.2.2.1). Ob die höheren Zinssätze

---

<sup>275</sup> Einzelne Studien zeigen jedoch, dass die Risikostruktur durchaus auch heterogen sein kann (Kilby/Liedholm/Meyer 1984, Meyer/Alicbusan 1984).

<sup>276</sup> Eine mögliche Risikoteilung zwischen z.B. informellem Geldverleiher und formeller Finanzinstitution ist zwar denkbar, doch in den meisten Ländern schon aufgrund hoher Kommunikationsprobleme, Vorurteile und staatlicher Vorgaben nicht umsetzbar.

<sup>277</sup> Die Kreditnehmerfamilie kann z.B. aus Reputationsgründen bzw. aus sozialen Erwägungen heraus verpflichtet sein, unterschiedliche Kreditgeber in Anspruch zu nehmen. Sie sichert sich damit auch Kontakte in mehrere (informelle) soziale Netze (vgl. Kapitel 2.4.4).

der Geldverleiher sich vor allem mit hohen Risikoprämien erklären lassen, wird in Kapitel 4.3.1 diskutiert.

### **3.2.3.5 Störungen des ordentlichen Kreditvertragsablaufs und die Problematik der Nachverhandlungsphase**

Auch wenn der Kreditgeber bei Kreditvergabe von der ordnungsgemäßen und störungsfreien Rückzahlung ausgeht, sind angesichts der zahlreichen Unsicherheiten im ländlichen Raum Störungen des ordentlichen Kreditvertragsablaufes eher wahrscheinlich. Zahlreiche unvorhersehbare Faktoren nehmen direkten Einfluss auf getätigte Investitionen, das Familieneinkommen und damit auf die Rückzahlungsfähigkeit (Kapitel 2.3). Wie bereits erläutert, können Verhaltensrisiken ebenfalls den ordentlichen Vertragsablauf gefährden (Kapitel 3.2.1.2, 3.2.3.1).

Neben der strategischen, also vorsätzlichen Rückzahlungsverweigerung<sup>278</sup> können unvorhergesehene Einnahmeausfälle (z.B. Ernteschäden) oder zusätzliche Ausgaben (z.B. durch Krankheit oder Tod) zu teilweisen oder vollständigem Kreditausfall führen (unfreiwilliger Ausfall). Dieser kann nur vorübergehend (Terminrisiko) oder aber dauerhaft (Ausfallrisiko) bestehen und die volle Kreditschuld (Kreditbetrag nebst Zinsen) oder nur einen Teilschuldbetrag betreffen (vgl. Kapitel 3.2.1.1). In den Statistiken empirischer Studien wird häufig nicht unterschieden, um welche Art Kreditausfall es sich handelt. Teilweiser bzw. nur vorübergehender Kreditausfall ist für einen informellen Kreditgeber von ganz anderer Qualität als andere Formen des Ausfalls (vgl. vertiefend Kapitel 4.4.1).

Nach der z.B. Deutschen Bank für Sozialwirtschaft ist ein Kredit grundsätzlich als ausgefallen zu erachten, wenn mindestens eine der folgenden Bedingungen eingetreten ist:

- Wenn die volle Erfüllbarkeit der Zahlungsverpflichtung als unwahrscheinlich gilt;
- wenn ein Kreditverlust im Zusammenhang mit irgend einer Zahlungsverpflichtung des Schuldners eingetreten ist, wie z.B. Abschreibung, Umschuldung notleidender Kredite, Verschiebung von Zins-, Tilgungs- oder Gebührenzahlungen;
- wenn ein Zahlungsverzug über 90 Tage zu verzeichnen ist;
- wenn der Schuldner das Konkursverfahren zum Schutz vor Gläubigern beantragt hat (Vetter/ Gehrman 2007).

Es ist davon auszugehen, dass bei formellen Banken in Entwicklungsländern ähnlich enge Auslegungen des Ausfalls gelten, die nicht an die besonderen Bedingungen der ärmeren Bevölkerung im ländlichen Raum angepasst sind. So ist z.B. die Begrenzung des Zahlungsverzuges auf 90 Tage für eine von Erntezyklen abhängige Familienwirtschaft viel zu knapp (vgl. Kapitel 2.4.1).

Um im Insolvenzfall einen Überblick über die Ursachen der finanziellen Engpässe des Schuldners zu erhalten, muss sich der Gläubiger im Umfang einer erneuten Kreditwürdigkeitsprüfung Informationen über die laufende und potentielle künftige Einkommenssituation des Kreditnehmers und seiner Familie beschaffen. Der damit verbundene finanzielle und zeitliche Aufwand kann beträchtlich sein und die Rentabilität der Kreditvergabe im Nachhinein erheblich verschlechtern. Vom Grundsatz her entspricht er der Kreditwürdigkeitsprüfung vor Abschluss des originären Kreditvertrages (Kapitel 3.2.1.1). Nachverhandlungen können die gleichen Schwierigkeiten mit sich bringen wie die Neuverhandlung eines Kredites. Auch während etwaiger Nachverhandlungen ist der Kreditgeber den bereits erläuterten Verhaltens-

---

<sup>278</sup> vgl. Kapitel 3.2.3.2, insbesondere auch die Anreizprobleme bei politisch motiviertem Schuldenerlass in ländlichen Gebieten.

risiken ausgesetzt. Doch ist der Gläubiger in der Nachverhandlungsphase bereits durch den originären Kreditvertrag gebunden und es ergibt sich für ihn der sog. „Lock-in“-Effekt aus transaktionsspezifischen Investitionen und die damit zusammenhängenden Probleme eines „Hold-Up“ (vgl. Kapitel 3.2.3.1). Dem Kreditnehmer gibt das bereits eingegangene Engagement des Kreditgebers eine verbesserte Verhandlungsposition, da ihm ein zusätzlicher Freiraum für opportunistisches Verhalten *ex post* entstanden ist. Die bereits angesprochene „Nehmermentalität“ (ibid.) ländlicher Schuldner im formellen Sektor und die damit verbundene Rückzahlungsverweigerung ist ein Extrembeispiel hierfür. Aber auch die nicht termingerechte Zins- und Tilgungsleistung oder nur anteilige Tilgungsleistung bei formellen Förderkrediten könnte das Ausnutzen des „Lock-in“-Effektes widerspiegeln. Wie bereits in Kapitel 3.2.3.2 erläutert, kann dagegen ein wirksames soziales Werte- und Strafsystem, wie es zumindest im informellen ländlichen Finanzsektor gültig ist, oder auch die Vereinbarung von langfristigen Verträgen (vgl. Kapitel 2.5.5, 4.2.2.2, 4.3.5.2) den Kreditnehmer dazu bringen, sich auch in der Nachverhandlungsphase im Sinne des Kreditgebers zu verhalten.

Nach gründlicher Feststellung der Ursache der Rückzahlungsschwierigkeiten sind Nachverhandlungen unumgänglich. Bei nur vorübergehenden Zahlungsengpässen bieten sich z.B. die im informellen Geldverleih sehr häufigen Prolongationen an (vertiefend Kapitel 4.4.1). Bei dauerhafter Beeinträchtigung der Einnahmequellen (Verlust von Anlageinvestitionen, z.B. Verenden der Milchkuh) kann evtl. ein Zusatzkredit hilfreich sein, um neue Verdienstmöglichkeiten zu schaffen. Bei vollständigem Ausfall ohne Aussicht auf Besserung der finanziellen Lage des Schuldners kommt grundsätzlich eine Verwertung etwaiger Sicherheiten (vgl. Kapitel 3.2.2.1.3) in Betracht, wobei zu berücksichtigen ist, dass in ländlichen Gebieten eine rechtliche Durchsetzung von Kreditforderungen häufig nur schwer möglich ist (Ray 1998: 529, vgl. Kapitel 3.1, 3.2.3.5).

Welche Variante zur Lösung der Rückzahlungsschwierigkeiten gewählt wird, hängt neben wirtschaftlichen und rechtlichen Gesichtspunkten u.a. auch von der Kooperationsbereitschaft des Kreditnehmers und der Marktmacht des jeweiligen Verhandlungspartners ab. Im Sinne von impliziten Allgemeinen Geschäftsbedingungen sind den ländlichen Kreditnehmern die Nachverhandlungsgebaren von formellen und informellen Kreditgebern zumindest in den Grundzügen bekannt. Der informelle Kreditgeber kann i.d.R. relativ flexibel reagieren, wobei auch hier zusätzlich sozioökonomische Faktoren (wie z.B. der soziale Stand des Kreditnehmers, Verbundenheit der Familien der Vertragspartner) Einfluss auf die Nachverhandlungen nehmen (vgl. Kapitel 3.2.4, vertiefend 4.4). Im formellen Finanzsektor sind die Vorgaben im Rahmen von Förderkreditprogrammen oder auch staatliche Kreditvergaberichtlinien oft so eng, dass individuelle Nachverhandlungen nicht oder nur sehr eingeschränkt möglich sind. Teilweise wird eine Nichtleistung nicht einmal groß geahndet, selbst wenn eine vorsätzliche Nichtrückzahlung unterstellt werden könnte<sup>279</sup>. Ländliche Geldverleiher dagegen sind in der Lage und darauf vorbereitet, bei Rückzahlungsproblemen flexibel auf die individuellen Kreditnehmerbedürfnisse zu reagieren. Selbst im Falle einer vorsätzlichen Rückzahlungsverweigerung stehen ihnen wirksame Sanktionsmaßnahmen zur Verfügung (vertiefend Kapitel 4.3.5, 4.4).

### **3.2.4 Besondere Probleme der Vertragsdurchsetzung in der Penny Economy**

„*The mode of transacting ... is shaped by the type of enforcement mechanism that is available.*“ (Krahen/ Schmidt 1994: 33)

---

<sup>279</sup> Da es nicht vorgesehen ist, ist kein Instrumentarium vorbereitet. Oder die Leistungsfähigkeit des Kreditnehmers wird generell aberkannt und deshalb wird nicht einmal der Versuch einer Schuldeneintreibung bzw. Nachverhandlung unternommen.

Dauer und Ausgang der Nachverhandlungsphase und damit der Vertragsdurchsetzung hängen wesentlich von den im originären Kreditvertrag geschlossenen Vereinbarungen ab. Wie in Kapitel 3.2.2.3 erläutert ist die individuelle Vereinbarung vertraglicher Neuverhandlungsregelungen<sup>280</sup> theoretisch denkbar und in der Praxis (der Industrieländer) auch existent, aber angesichts der relativ kleinen Kreditvolumina für formelle und informelle ländliche Kreditverträge zu kostspielig und hier nicht realisierbar.

Über einen schriftlichen Kreditvertrag hat der (formelle) Kreditgeber zwar grundsätzlich die Möglichkeit, die auch meist in den Entwicklungsländern zumindest rudimentär vorhandene legale Infrastruktur (vgl. Kapitel 2.2, 2.4.2, auch 3.2.1.3) zur Durchsetzung seiner Forderungen zu nutzen. Sofern er vollständig oder in Teilen überhaupt gegeben ist, ist der Zugang zu und die Nutzung von Gerichten<sup>281</sup> oder auch nur der Beistand von Polizisten allerdings mit hohen Kosten (vor allem auch Bestechungsgeldern) und sehr hohem Zeitaufwand (Opportunitätskosten) verbunden (vgl. auch Yaron 1992b: 10) und damit angesichts der relativ geringen Kreditvolumina nicht lohnenswert (vgl. Kapitel 3.2.2.2.1). Damit geht den formellen Kreditgebern wesentliches Sanktionspotential verloren, was den Kreditnehmern zudem oft bewusst ist, so dass es einen negativen Verhaltensanreiz mit sich bringt. Aufgrund institutioneller Gegebenheiten und aufgrund fehlender Klagefähigkeit bzw. -bereitschaft seitens der Schuldner sind Verträge im informellen Finanzsektor ebenso nicht (vollständig) durchsetzbar. Eine *ex post* - Mediation durch Dritte, insbesondere die formale juristische Schlichtung, ist in den ländlichen Gebieten der Entwicklungsländern gar nicht verfügbar bzw. viel zu kostspielig und langwierig. Informelle Schlichtungen über z.B. den Dorfältesten erfolgen i.d.R. nicht zugunsten des Geldverleihers (vgl. Kapitel 4.4.2).

Die fehlenden banküblichen Sicherheiten und die lückenhaften Rechts- und Eigentumsverhältnisse in Verbindung mit dem Fehlen einer wirksamen und kostengünstigen Zugriffsmöglichkeit auf das Rechtssystem erschweren außerdem die Verwertung etwaiger Sicherheiten zur Begleichung offener Forderungen. Auch dies ist den Kreditnehmern häufig bewusst. Hinzu kommt, dass im Rahmen von ländlichen Kreditprogrammen teilweise Quoten vorgegeben wurden, so dass Kredite auch für nicht rentable Investitionen zur Einhaltung dieser Quoten vergeben wurden. Sofern der formelle Kreditvertrag eher einmalig konzipiert ist, ausschließlich auf Sanktionsmaßnahmen formeller Natur baut und den Forderungsausfall nicht konsequent sanktioniert, ist die Nichtrückzahlung eine attraktive und verhältnismäßig ungefährliche Option für ländliche ärmere Kreditnehmer. Gerade bei ländlichen formellen Kleinkrediten besteht damit häufig ein besonders hoher Anreiz zur Nichtrückzahlung! Die Kreditnehmer scheinen hier genau zwischen formellen und informellen Schulden zu unterscheiden und informelle Schulden grundsätzlich viel „ernster“ zu nehmen.

Dass die allgemein bekannten Vertragsdurchsetzungsprobleme negative Auswirkungen auf die Qualität der Kreditnehmer haben, konnte von Eaton/ Gersovitz (1981) in einem theoretischen Modell bestätigt werden. Die widrige Ausgangssituation ländlicher Kreditverträge bietet u.a. auch einen Grund für das Eingehen langfristiger Beziehungen (vgl. Kapitel 2.5.5, 4.2.2.2). Eine weitere Folge fehlender Rückgriffsmöglichkeiten auf das Rechtssystem ist grundsätzlich, dass die Zahl und die Vielfalt der möglichen formellen Kooperationsbeziehungen sich deutlich reduziert haben (vgl. Krahen/ Schmidt 1994: 36ff.). Demgegenüber steht die Vielfalt informeller Kooperationsbeziehungen auf Basis sozioökonomischer Normen in funktionierenden sozialen Gruppen (vgl. Kapitel 1.2.3, 1.3.2). Dabei finden informelle Vari-

---

<sup>280</sup> Die Vertragstheorie hat bisher solche Neuverhandlungsregeln noch nicht behandelt. *Joint-Venture*-Verträge enthalten häufig eine genaue Vorgabe über das Procedere im Falle des Ausscheidens einer Firma aus dem *Joint Venture* (vgl. z.B. Furubotn/ Richter 2003: 302).

<sup>281</sup> Informelle Geldverleiher agieren z.B. in Indien außerhalb der Legalität und können schon aus diesem Grunde eine legale Vertragsdurchsetzung nicht beanspruchen (vgl. Kapitel 4.1.1).

anten der Vertragsdurchsetzung Anwendung, wie z.B. die Ausnutzung sozialer Normen mittels informeller Sanktionen innerhalb einer funktionierenden Gemeinschaft bis hin zur illegalen Verfolgung über eine „Gang“ (Krahen/ Schmidt 1994: 33, vertiefend Kapitel 4.4.2).

Die fehlende Zugriffsmöglichkeit auf das Rechtssystem erhöht zwar einerseits die Risiken aus den Kreditverträgen, andererseits eröffnen sich zahlreiche weitere Möglichkeiten der Vertragskonditionierung. Über legale Regelungen hinaus können zahlreiche individuelle Vertragsvereinbarungen getroffen und ggf. illegale Durchsetzungsmaßnahmen ergriffen werden, so dass eine Kreditvergabe an ländliche Arme lohnend erscheint und möglich wird. Konkret kann z.B. ein höherer als der gesetzlich vorgegebene Höchstzinssatz vereinbart werden, andererseits aber auch einseitig ausbeutende Vereinbarungen getroffen werden (vgl. vertiefend Kapitel 4.1.1, 4.3, 4.5.2). Die unzureichende legale Infrastruktur erschwert damit nicht nur die Vertragsdurchsetzung aus Sicht des Kreditgebers, sondern schafft auch einen Freiraum für opportunistisches Verhalten seitens des Kreditgebers, dem der Kreditnehmer ggf. hilflos ausgesetzt ist (vgl. Kapitel 4.5.2). Beispielsweise ist bei informell ausgehandelten Kreditverträgen die Vereinbarung einer persönlich, betragsmäßig oder auch zeitlich beschränkten Haftung nicht zwingend. Jeder Kreditnehmer und i.d.R. auch seine Familienmitglieder haften meist unbeschränkt und sind damit schutzlos gegenüber böswilligen Kredithaien<sup>282</sup>. An die Stelle von Vermögen und konventionellen Kreditsicherheiten können in ländlichen informellen Kreditbeziehungen der soziale Status oder gar das eigene Leben treten, so dass der Schuldner nicht nur temporär mit Vermögenswerten haftet, sondern teilweise die gegenwärtige und künftige Existenz des Schuldners und seiner Familie als „Geisel“ zu stellen ist (vertiefend Kapitel 4.5.2, auch Wildenauer 1992). Solche „ausbeuterischen“ Konditionen können grundsätzlich auch im Sinne einer Nebenabrede durch einen korrupten Angestellten in Zusammenhang mit einem formellen Kreditvertrag gefordert werden (z.B. hohe Bestechungsgelder). Da auch dem ländlichen ärmeren Kreditnehmer die legale Infrastruktur i.d.R. nicht oder nur schwer zugänglich ist, ist er auch hier dem Opportunismus des Kreditgebers (bzw. seiner Angestellten) ausgeliefert. In dem sich aus der fehlenden Zugriffsmöglichkeit auf das Rechtssystem ergebenden relativ hohen Risiko der Ausbeutung auf beiden Seiten sehen Krahen/Schmidt (1994: 37) dann auch die Ursache, warum Arrangements im informellen Finanzsektor in der Familie bzw. im Verwandten- bzw. Bekanntenkreis bevorzugt werden. Neben familiären Kontakten können vor allem langfristige personalisierte Beziehungen vertragsrelevantes Vertrauen schaffen und verhaltenssteuernd wirken (vgl. Kapitel 2.5.5, vertiefend 4.2.2.2, 4.3.5.2).

Die Problematik der Vertragsdurchsetzung zeigt, dass ländliche Kreditverträge in weit stärkerem Ausmaß auf vertragliche Kreditausfallpräventionen im Sinne von Informations-, Anreiz- und Kontroll-Designs angewiesen sind als in entwickelten Ländern üblich, was allerdings auch mit hohen Kosten verbunden sein kann (vgl. Kapitel 3.2.2.2). Umso stärker sind ländliche Kreditgeber gefordert, kostengünstige angepasste bzw. alternative Sicherheitsinstitutionen zu entwickeln und zu nutzen (vgl. z.B. Kapitel 4.2.3).

### **3.3 Zwischenfazit: Ist die ländliche Kreditbeziehung zum Scheitern verurteilt?**

Die Erläuterungen in den vorangegangenen Kapiteln haben ein sehr negatives Bild der ländlichen Kreditvergabe gezeichnet. In allen drei Phasen der Kreditvergabe ergeben sich in der *Penny Economy* des ländlichen Raumes zahlreiche widrige Umstände, exogene und endogene Risiken, die das für die Kreditbeziehung essentielle Vertrauen beeinträchtigen bzw. gar nicht erst aufkommen lassen. Die von Schmidt (1983: 177, Schmidt/ Terberger 1996: 383) als „prekäre Partnerschaft“ bezeichnete Problematik von Finanzbeziehungen zeigt, dass bei einer

---

<sup>282</sup> Auch dies ist ein *Moral Hazard*-Problem des Kreditnehmers, das hier nicht weiter vertieft werden soll.

Investition in einer durch Unsicherheit geprägten Umwelt die beteiligten Kapitalgeber und –nehmer zwar ein gemeinsames Nutzungsinteresse haben, dass es aber leicht zu einem Verteilungskampf um die Ergebnisse der Zusammenarbeit kommen kann, der wesentlich von der Informationsverteilung und von den Handlungsmöglichkeiten zwischen den Partnern abhängig ist.

Zwischen konventionellen Kreditgebern und traditionellen Familienwirtschaften ist die asymmetrische Informationsverteilung häufig sehr stark ausgeprägt. Bereits die Kreditwürdigkeitsprüfung erweist sich nach konventioneller Methode als äußerst schwierig und kostenintensiv. Das Kreditnehmerverhalten nach Vertragsabschluss lässt sich, wenn überhaupt, nur unter hohem Ressourceneinsatz überwachen. Der ländliche formelle Finanzsektor, der in den meisten Entwicklungsländern nach Vorgaben arbeitet, die mehr an den Verhältnissen der städtischen, relativ vermögenden Kundschaft orientiert sind, hat in der Vergangenheit häufig kapituliert und ließ sich oft nur durch staatlichen Zwang (z.B. in Form von Förderprogrammen oder vorgegebenen Kreditquoten) dazu bewegen, Kredite an die ärmere Bevölkerung herauszugeben. Die Praxis hat dabei gezeigt, dass auch im Rahmen solcher steuernden Eingriffe die Kreditvergabe aufgrund hoher Ausfälle nicht rentabel war, sogar oft genug aufgrund konzeptioneller Fehler nicht rentabel sein konnte.

Denn aus Sicht der Banken entstehen bei den unkonventionellen ländlichen Kreditkunden aufgrund der fehlenden verlässlichen Dokumentation der ökonomischen Vergangenheit Probleme bei den Prognosen zur Rückzahlungsfähigkeit und Rückzahlungswilligkeit. Zudem fehlen in der Regel Werte, die als bankübliche Sicherheiten dienen könnten. Eine konservative Kreditvergabepolitik bietet hier schon nicht die erforderliche Flexibilität zur Gewährung von Krediten an ärmere Bevölkerungsgruppen. Hinzu kommt im Allgemeinen eine unzureichende legale Infrastruktur (allgemeine und Bankengesetzgebung, einseitig orientierte Bankenregulierung). Ein weiteres großes Problemfeld ergibt sich bei den Kosten der Kreditvergabe. Die sog. Kosten-Erlös-Schere führt dazu, dass kleinere Kredite für die Banken teurer sind als größere Kredite, und macht sie entsprechend unattraktiv.

Die geringe Abgrenzungsmöglichkeit zwischen Kleinstunternehmen und Haushalt, von Produktion und Konsum erschwert die Kontrolle einer produktiven Kreditverwendung und lässt die Familienwirtschaften grundsätzlich unattraktiv für konventionelle Banker werden. Letzteren erscheinen die ökonomischen Verhaltensweisen solcher Familienwirtschaften als nicht kalkulierbar und damit nicht bewertbar. Insgesamt zeigt sich oft eine große soziale Distanz zwischen ländlichen Kunden und Bankangestellten, die die Zusammenarbeit behindert. Erst wenn die Verhaltensnormen und Spielregeln den Marktpartnern vermittelbar werden, kann eine Marktbeziehung möglich werden.

Die ländliche Kreditvergabe bewegt sich in einem Teufelskreis aus Verhaltens- und Durchsetzungsproblemen sowie Negativanreizen. Für viele formelle Kreditinstitute lohnt sich die Kreditvergabe im ländlichen Raum nicht bzw. stellt ein Verlustgeschäft dar. Meist kann sich sogar der semi-formelle Finanzsektor unter Wirtschaftlichkeitsvorgaben ebenfalls nicht auf die Ärmsten der Armen als Kunden konzentrieren. Das folgende Kapitel soll nun zeigen, warum und mit Hilfe welcher Finanztechnologie der informelle Geldverleiher die Probleme ländlicher Kreditvergabe lösen kann und in der Lage ist, Kredite rentabel an die ärmere ländliche Bevölkerung herauszureichen. In diesem Zusammenhang werden die Grenzen der formellen Finanzinstitutionen bezüglich eines nachfrageorientierten, angepassten Angebots ländlicher Finanzierungen deutlich. Es zeigen sich aber auch die Grenzen des informellen Geldverleihs.

## VIERTES KAPITEL

### 4. Finanztechnologisches Steuerungs- und Gestaltungspotential ländlicher Geldverleiherkreditverträge in Indien

#### 4.1 Zu den Grundlagen des ländlichen Geldverleihs in Indien

##### 4.1.1 Informelle Regeln und Freiheit der Vertragsgestaltung in der *Penny Economy*

Schon in den Kapiteln 2 und 3 ist deutlich geworden, dass die unterschiedlichen ökonomischen Bedingungen in den ländlichen Gebieten der Entwicklungsländer und damit die unterschiedlichen Kreditnachfragetypen grundsätzlich verschiedene Kreditvergabetechnologien und damit heterogene Kreditgeber erfordern (vgl. z.B. Bell 1988, Floro/ Yotopoulos 1991: 53). Der formelle Finanzsektor im ländlichen Raum der Entwicklungsländer kann allerdings zurzeit meist diesen Ansprüchen nicht gerecht werden (Kapitel 1.3.2.1). U.a. deswegen sind in den ländlichen Gebieten Indiens auch heute noch zahlreiche informelle Geldverleiher aktiv (vgl. Kapitel 1.3.2.2), die rentabel Klein(st)kredite gewähren können. Die nachfolgenden Kapitel sollen die Einzelheiten der Arbeitsweise ländlicher Geldverleiher und der verwendeten Finanztechnologie beleuchten, um einerseits das typische Vorurteil über den „*malicious moneylender*“ als Kredithai zu relativieren und andererseits finanztechnologische Besonderheiten zu isolieren, die zeigen, wie Kleinstkreditvergabe durch einen verlässlichen Finanzmanager rentabel möglich ist, und ggf. bei der semi- und formellen Kleinkreditvergabe Anwendung finden könnten. Wie bereits in Kapitel 1.2.3 angekündigt, wird exemplarisch die Finanztechnologie der Vollzeit-Geldverleiher und der Händler-*cum*-Geldverleiher analysiert, weil

- die Vollzeit-Geldverleiher als die typischsten Geldverleiher gelten und
- die Händler-*cum*-Geldverleiher die heute zumindest in Südasien am stärksten vertretene Geldverleihergruppe sind (vgl. Kapitel 1.2.3), die zudem in besonderem Maße Informations- und Kostenvorteile aus der Verbindung des Geldverleihs mit anderen Markttransaktionen ziehen können (Kapitel 4.2.3).

Natürlich gibt es dabei große finanztechnologische Überschneidungsbereiche. Zahlreiche finanztechnologische Besonderheiten werden ebenso von anderen Geldverleiherarten bzw. allgemein informellen und manchen semi-formellen Kreditgebern angewendet. Mit Ausweitung des semi-formellen Finanzsektors, vor allem NGO-Initiativen wie die SEWA-Bank (z.B. Cohen et al. 1999, 2001) usw., sind längst viele übertragbare finanztechnologische Besonderheiten des informellen Geldverleihers in der semi-formellen Praxis repliziert worden<sup>283</sup>.

In Kapitel 1.3 wurde bereits auf die frühen Bemühungen der indischen Regierung hingewiesen, den (ländlichen) Geldverleih gesetzlich zu regeln. Die noch heute gültige Geldverleihergesetzgebung obliegt den Bundesstaaten, so dass diese unterschiedlich sein kann (vgl. Schaubild 4.1). In *Orissa* und *Andhra Pradesh* gibt es sogar regionenspezifische Gesetze<sup>284</sup>.

---

<sup>283</sup> Zu Replikationen vgl. z.B. Hulme (1990, 1992, 1993), Rahman (1993), Shylendra (1997).

<sup>284</sup> Zu den zahlreichen weiteren den ländlichen Geldverleih betreffenden rechtlichen Regelungen vgl. z.B. Schrader (1996).

## Schaubild 4.1: Geldverleihergesetze in Indien

Quelle: Reserve Bank of India (2007: 70f.)

Bundesstaat	Gesetz
Karnataka	Karnataka Money Lenders Act, 1961
Kerala	Kerala Money Lenders Act, 1958
Uttar Pradesh	Uttar Pradesh Regulation of Money Lending Act, 1976
Tamil Nadu	Tamil Nadu Money Lenders Act, 1957
Maharashtra	Bombay Money Lenders Act, 1946
Punjab	The Punjab Registration of Money Lenders Act, 1938
NCT Delhi	Übernahme der Gesetzgebung des Punjab
Haryana	Übernahme der Gesetzgebung des Punjab für das gesamte Bundesland
West Bengal	Bengal Money Lenders Act, 1940
Orissa	Orissa Money Lenders Act, 1939
Bihar	Bihar Money Lenders Act, 1974
Rajasthan	Rajasthan Money Lenders Act, 1963
Gujarat	Übernahme des Bombay Money Lenders Act, 1946
Jammu & Kashmir	Keine Gesetze
Madhya Pradesh	Madhya Pradesh Money Lenders Act, 1934
Chattishgarh	Madhya Pradesh Money Lenders Act, 1934
Andhra Pradesh	Andhra Pradesh (Telangana Area): Money Lenders Act, 1349 F Andhra Pradesh (Andhra Region Scheduled Areas): Money Lenders Regulation, 1960
Assam	The Assam Money Lenders Act, 1934
Meghalaya	Übernahme des Assam Money Lenders Act, 1934
Tripura	Übernahme des Bombay Money Lenders Act, 1946
Nagaland	Nagaland Money Lenders Act, 2005
Uttarkhand	Uttar Pradesh Regulation of Money Lending Act, 1976

Die Geldverleiher-Gesetze sehen zwingend eine Registrierung vor<sup>285</sup> und geben Vorgaben zur Regulierung und Supervision der Geldverleihertätigkeit. So müssen die Geldverleiher Konten führen und die Kontostände den Kreditnehmern zur Verfügung stellen, teilweise sogar jährlich der Registrierungsstelle aushändigen. Unter Strafe gestellt werden explizit die Einschüchterung und Belästigung von Kreditnehmern und ihren Familien sowie die Einmischung in deren Alltag. Es werden Höchstzinssätze genannt und teilweise *Disagios* verboten. Strafen für Missachtung der Gesetzgebung werden festgesetzt. Die Höchstzinssätze bestimmen, ab wann von Wucherzinsen zu reden ist. In manchen Bundesstaaten wird ein maximaler Zinsbetrag festgesetzt (*Damdapat*<sup>286</sup>). Ziel der Gesetze ist es, die Kreditnehmer vor Übervorteilung zu schützen, wobei einzelne Staaten unterschiedliche Erfahrungen machten und die Gesetze ggf. unterschiedliche Schwerpunkte setzen. In einigen Bundesländern muss bei Registrierung eine Kautions in bar hinterlegt werden, die bei Nichteinhaltung der gesetzlichen Vorgaben einbe-

<sup>285</sup> In Kerala wird die fehlende Registrierung mit mindestens 6 Monaten Haft bestraft (Reserve Bank of India 2007: 18).

<sup>286</sup> *Damdapat* ist Inhalt altindischer Gesetze und fordert, dass der Gesamtbetrag der Zinsen den Kreditbetrag nicht übersteigen darf (Reserve Bank of India 2007: 23).

halten wird. Die Möglichkeit zur Anrufung von Gerichten wird auch für die Geldverleiher eingeräumt, wobei bei fehlender Registrierung dies meist ausgeschlossen ist (Reserve Bank of India 2007: 16ff.). Der staatliche *Usurious Loans Act*, 1918 soll verhindern, dass wucherische Kreditverträge über Gerichte durchgesetzt werden (ibd.: 23). Der staatliche *Interest Act*, 1978, regelt, wann eine Zinsberechnung zulässig ist (ibd.: 24).

Die zahlreichen Vorgaben der Geldverleiher-Gesetze legen nahe, dass die Einhaltung der Regelungen zu einer Formalisierung und damit Erhöhung der Verwaltungskosten führt. Es ist nicht verwunderlich, dass eine Arbeitsgruppe im Auftrag der Reserve Bank of India (Reserve Bank of India 2007) davon ausgeht, dass mindestens genauso viele Geldverleiher unregistriert arbeiten wie registriert. Trotz der rechtlichen und intensiven aufsichtsrechtlichen Bemühungen der indischen Regierung zur Regulierung und Einschränkung des informellen Finanzsektors sind insbesondere die ländlichen indischen Geldverleiher auch heute noch unregistriert und damit zahlreich außerhalb jeglichen Zugriffs durch formelle rechtliche Infrastruktur aktiv (Kapitel 1.3.2.2).

Allerdings kennt die ärmere ländliche Bevölkerung i.d.R. weder die herrschenden formellen rechtlichen Rahmenbedingungen von Finanzbeziehungen noch rechtliche Möglichkeiten, gegen illegale Handlungen (z.B. Betrug) vorzugehen, was zudem mit hohen Kosten und hohem Zeitaufwand (Opportunitätskosten) verbunden wäre (Kapitel 3.2.2.2.2, 3.2.3.5, 3.2.4). Sollte ausnahmsweise ein Gesetzesvertreter im dörflichen Bereich aktiv sein, so ist über Bestechungsgelder stets eine Beugung formal rechtlicher Grundsätze möglich<sup>287</sup>. Informalität bedeutet für ländliche Geldverleiher damit vor allem, dass sie – trotz existierender Geldverleiher-Gesetze- keinerlei staatlichen oder formalen Regulierungen unterliegen und ihre Vertragsgestaltung und insbesondere die Zinssätze unabhängig von (staatlichen) Vorgaben individuell festlegen können, sprich meist in einem (formal-) rechtsfreien Raum tätig sind (vgl. auch Kapitel 3.2.2.3, 3.2.3.5, 4.5). Deshalb können Geldverleiher sehr flexibel sein und die Kredite hinsichtlich der Konditionen auch leichter individuell an die Bedürfnisse der Nachfrager anpassen, spezielle Kundenwünsche berücksichtigen und evtl. sogar innovative Finanzinstrumente anbieten (vgl. Adams 1992a: 8, auch Kapitel 4.1.2, 4.2.3, 4.3.5.1, 4.7). Insbesondere ermöglicht es die Informalität auch, dass Geldverleiher sehr flexibel und kreativ auf besondere Probleme bei der Kreditvergabe bzw. Kreditrückzahlung reagieren (vgl. auch Kapitel 4.1.2, 4.2.2, 4.4) und sich entsprechend schnell an veränderte Rahmenbedingungen anpassen können.

In funktionierenden sozialen Gefügen gelten zahlreiche sozioökonomische Normen, die den Umgang der Gemeinschaftsmitglieder untereinander regeln (vgl. Kapitel 2.5). Diese informellen Regeln treten an die Stelle der formellen (vgl. Kapitel 2.5.1, 3.2.2.3, 3.2.4) und geben den (informellen) Handlungsrahmen vor, innerhalb dessen der ländliche Geldverleiher seine sozialen und wirtschaftlichen Aktivitäten ausüben kann. Ein funktionierendes System informeller Normen kann sogar als *Governance Structure* (vgl. Kapitel 1.4.2.2) aufgefasst werden. Dabei regelt der informelle Normenrahmen u.a., welche Handlungsweisen sozial und moralisch akzeptiert sind (vgl. Kapitel 2.5, 2.6). Das Ziel informeller Normen orientiert sich meist nicht an staatlichen Zielen (wie z.B. die Versorgung der ländlichen Bevölkerung mit zinsgünstigem Kredit) bzw. Regulierungsvorgaben, sondern an der Sicherung des Überlebens aller in der Gemeinschaft (vgl. Kapitel 2.5.1). Zur Einhaltung dieser Regeln werden Sanktionsmechanismen innerhalb der Gemeinschaft etabliert<sup>288</sup> (vgl. Kapitel 2.5.2, 2.5.3). Neben

---

<sup>287</sup> Dies gilt grundsätzlich für beide Parteien des Kreditvertrages. Die Begünstigung jeweils einer Seite wird wesentlich vom Geldbetrag und/ oder informeller Beziehungen und Verpflichtungen abhängen (vgl. Kapitel 2.5).

<sup>288</sup> So haben in der Vergangenheit nach Bhattacharya (1994) traditionale Bauern im Punjab trotz ihrer Abhängigkeit vom Geldverleiher jene Geldverleiher mit dem Tode bestraft, die gemeinsam vereinbarte soziale Normen gebrochen hatten (auch Bose 1994a). In anderen Gegenden gab es durchaus auch gewaltärmere Maßnahmen

der Vorgabe eines allgemeinen sozialen und wirtschaftlichen Verhaltenskodexes können informelle Normen auch konkret zu informellen Zinssatzhöchstgrenzen führen. So wird z.B. informell vorgegeben, dass ein Brahmane aufgrund seines sozialen Standes den niedrigsten der herrschenden Zinssätze zu zahlen hat (Wildenauer 1992).

Informalität bedeutet im Regelfall also nicht das Fehlen von Regelungen überhaupt, sondern die Gültigkeit sozioökonomischer statt formeller Regelungen. Scheinbar nebensächliche gesellschaftliche Usancen können so den Geldverleih in vergleichbarer Weise reglementieren wie eine formelle Gesetzgebung und in gleicher Weise zu Transaktionskosten führen (vgl. Kapitel 3.2.2.2, 3.2.2.3), dabei aber eine andere Zielsetzung verfolgen, als dies formale Regelungen tun<sup>289</sup>. Dennoch verfügt der ländliche informelle Geldverleiher im Allgemeinen über mehr Flexibilität und Freiheit in der Vertragsgestaltung als ein typischer formeller ländlicher Finanzintermediär, zumal die informellen Normen sich an den Bedürfnissen der lokalen Bevölkerung orientieren. Der informelle Kreditgeber setzt die Kreditvergabekonditionen eigenmächtig und in Abhängigkeit von den Marktbedingungen sowie unter Berücksichtigung der informellen Auflagen fest und kann die Kreditvergabe flexibel an die Erfordernisse der *Penny Economy* anpassen. Ohne Zugang zu an Vorgaben gebundene Fördermittel und ohne Unterwerfung unter gesetzliche Regelungen ist er im Wesentlichen nur darauf angewiesen, dass sein gesamter Geschäftsbetrieb langfristig wirtschaftlichen Gesichtspunkten folgt und seine finanzielle Viabilität sowie sein sozialer Status gewahrt bleiben, was wiederum zur Sicherung seiner künftigen Existenz in der Gemeinschaft beiträgt<sup>290</sup>. Die freie Vertragsgestaltung bringt dabei beiden Vertragspartnern Vorteile. Der Kreditgeber kann die Konditionengestaltung (weitestgehend) an den entstehenden Kosten bzw. an seinen zu erwartenden Vorteilen orientieren und entsprechend rentabel konzipieren (vgl. Kapitel 4.3). Zudem kann er relativ frei ein individuelles Anreizdesign gestalten, um das *Moral Hazard*-Problem möglichst gering zu halten (vgl. Kapitel 3.2.2, 3.2.3.1). Die starke Nachfrageorientierung lässt den Geldverleiherkredit für den Schuldner besonders attraktiv erscheinen und kann ggf. erheblich zur Ersparnis von Kreditnehmer-Transaktionskosten (vgl. Kapitel 3.2.2.2) beitragen<sup>291</sup>.

Abgesehen vom informellen Normenrahmen ist der Kunde insbesondere angesichts des fehlenden Alternativangebots allerdings auch der Rechtschaffenheit des Geldverleihers ausgeliefert. Mögen in tradierten Gesellschaften die sozialen Bindungen und Sanktionspotentiale noch ausreichen, um die Geldverleiher zu einem „ordentlichen“ Geschäftsgebaren zu disziplinieren, birgt die Informalität in einem nicht mehr funktionierenden sozialen Gefüge auch die Gefahren des Missbrauchs und der Ausbeutung (vgl. Kapitel 2.6, 4.5, auch Elwert 1985a, 1987).

---

gegen jene Geldverleiher, die gegen die Regeln verstießen. Hierzu können z.B. auch die Anti-Geldverleiher-Aufstände im Dekkan 1875, in Gujarat 1899 und in Ost Bengalen 1930 gezählt werden.

<sup>289</sup> Während z.B. formelle Zinssatzhöchstgrenzen auf Basis der konventionellen Kreditvergabe in ruralen Gebieten festgesetzt werden und von entwicklungspolitischen Motiven beeinflusst sind (vgl. Kapitel 1.3.2, 1.5), ist z.B. die Vorrangstellung einzelner Bevölkerungsgruppen (Brahmanen) mit langfristigen Zielen verbunden, wie z.B. Prestige, Sicherung des eigenen sozialen Status und ggf. künftige Unterstützungsrechte in Notzeiten (vgl. Kapitel 2.5.2 und 2.5.6). Steht zwar bei beiden Ansätzen nicht die Kostenorientierung im Vordergrund, so ergeben sich doch im Falle informeller Zinssatzvorgaben wahrscheinlich auf lange Sicht Vorteile für den Kreditgeber.

<sup>290</sup> Der formelle Kreditgeber dagegen ist an zahlreiche nicht unbedingt auf die Spezifika des ländlichen Finanzmarktes abgestimmte Kriterien gebunden (z.B. bankinterne, bankengesetzliche und aufsichtsrechtliche, manchmal auch politische Vorgaben, Weisungen im Rahmen von Kreditprogrammen; vgl. Kapitel 1.3.2.1, 3.2.2.1.3). Mikrofinanzinstitutionen sind oft auf Fördermittel angewiesen und arbeiten gerade im Kleinstkreditgeschäft oft nicht nachhaltig rentabel (Robinson 2001, Drake/ Rhyne 2002, Schmidt/ Tschach 2001, Yaron 1994, 1997, Yaron et al. 1997). Inzwischen zeichnet sich aber eine zunehmende Bereitschaft zur Anerkennung der Notwendigkeit kostendeckender Zinssätze bei ländlichen Finanzierungen ab.

<sup>291</sup> In der Praxis konnte tatsächlich beobachtet werden, dass bei Zugang zu formellen und informellen Geldverleiher-Krediten, die ländlichen Nachfrager bei spezifischen Finanzierungswünschen (Konsum) den Geldverleiherkredit bevorzugen.

Analphabetismus und fehlende Erfahrungen können die Dorfbevölkerung zum leichten Opfer böswilliger Geldverleiher machen (vgl. Kapitel 4.5.2). Auch in der historischen Betrachtung wird dabei die Bedeutung des Analphabetismus deutlich: Nach Bose (1994a: 25) wurde die Macht der Geldverleiher in der Vergangenheit nur einseitig diskutiert, vor allem was den entscheidenden Bereich der schriftlichen Schuldenbuchhaltung betrifft. Hier war die Macht der Geldverleiher aufgrund der fehlenden Kontrollmöglichkeiten sehr groß (vgl. auch Kapitel 4.5.2). Fast alle Bauern waren Analphabeten (auch ohne Kenntnis der Ziffern). Selbst wenn sie lesen konnten, machte dies zumindest im ländlichen *Sindh* oft keinen Unterschied, weil die Konten in der *Bania-Sindhi*-Schrift geführt wurden, die fast ausschließlich von den *Banias* beherrscht wurde (Cheeseman 1982: 451). Der Unterschied im Bildungsstand stärkt die Position des Geldverleihers deutlich (vgl. Kapitel 4.5.2).

Von den in ländlichen Gebieten meist nicht greifenden formal-gesetzlichen Rahmenbedingungen abgesehen gibt es grundsätzlich keine Marktzugangsbeschränkungen für ländliche Geldverleiher (vgl. Christen 1989: 15). Die Wettbewerbssituation lässt sich anhand unterschiedlicher Kriterien messen. Nahe liegend ist die Messung an der Zahl der Konkurrenten, aber auch an der nur beschränkt messbaren Mobilität der Kreditnehmer, die sich auch im Abhängigkeitsgrad des Kunden vom Geldverleiher zeigen kann (vgl. auch Berensmann et al. 2002)<sup>292</sup>. Das Ausmaß der geographischen Abgeschiedenheit sowie die Regelmäßigkeit möglicher Kontakte können in erheblichem Maße die Möglichkeiten des Kreditnehmers zur Auswahl zwischen unterschiedlichen Kreditgebern beeinträchtigen (ibd.). Gerade aufgrund der geografischen Bedingungen im ländlichen Raum und der meist wenig entwickelten Infrastruktur ist die Kreditnehmermobilität oft eingeschränkt, was den Kreditgebern automatisch einen Spielraum für monopolistisches Verhalten<sup>293</sup> einräumt (vgl. Kapitel 4.5.2).

In Regionen, in denen die langfristigen Beziehungen (vgl. vertiefend Kapitel 4.2.2.2) zwischen Kreditnehmer- und Kreditgeberfamilien vorherrschen, ist die Kreditnehmermobilität in besonderem Maße eingeschränkt, weil die Geldverleiher sich die potentiellen Kunden quasi untereinander aufgeteilt haben und ein Wechsel von einem zum anderen Kreditgeber auch von der Anbieterseite wenig unterstützt wird, um so den Lebensunterhalt eines jeden Geldverleihers zu sichern<sup>294</sup>. Dennoch besteht grundsätzlich ein (kleinerer) Wettbewerb um „gute“ Neukunden (vgl. Berensmann et al. 2002). In abgelegenen Regionen sind zudem die Zahl der Kreditgeber und damit das Kreditangebot relativ begrenzt, weil z.B. nicht ausreichend Mittel zur Ausleihe vorhanden sind oder auch weil der Informationsfluss nicht für eine Kreditvergabe ausreicht (vgl. Germidis et al. 1991: 180, Robinson 2001: 184, Schrader 1992: 78). Jene, die keinen oder nur begrenzten Zugang zu anderen Kreditgebern haben, erhalten oft nur noch vom Geldverleiher Kredite. Insbesondere bezogen auf das Marktsegment, Kreditvergabe an nicht bankfähige Kunden, können die erläuterten Zusammenhänge ebenfalls zu einer relativen, lokalen Monopolstellung einzelner Geldverleiher führen<sup>295</sup>.

In Indien ist der Geldverleih ein tradierter (auch in Anlehnung an die Kastengesellschaft) Berufsstand (Kapitel 1.2.3; Karkal 1967: 23, Schrader 1996, Wildenauer 1992, Rudner 1994). Insofern sind im ländlichen Raum „echte“ Neueintritte, die über den Rahmen der Geldverleiher-Großfamilie hinausgehen, eher selten. Insbesondere in traditionellen ländlichen Gebieten

---

<sup>292</sup> Berensmann et al. (2002: 33) nennen noch Zinsdifferenzen und die Auswahl des Neukunden (auch ein Zeichen der Kreditnehmermobilität) als ein Kriterium zur Bestimmung des Wettbewerbsausmaßes.

<sup>293</sup> Zu den grundsätzlichen Problemen der Monopolsituation vgl. auch Basu (1984), Bhaduri (1973).

<sup>294</sup> Berensmann et al. (2002: 33) stellen für Sri Lanka fest, dass sich trotz etablierter Kreditbeziehungen, Auswirkungen der Existenz von Konkurrenten auf z.B. die Zinssätze zeigen können. So müssen sich die Geldverleiher, um sich ihre Kundschaft auf Dauer halten zu können, an den Zinssätzen der anderen Geldverleiher orientieren.

<sup>295</sup> Sobald im Einzugsbereich des Geldverleihers andere formelle Finanzintermediäre aktiv sind, beeinflusst dies natürlich die Nachfrage und die Klientel des Geldverleihers sowie die Akzeptanz seiner Konditionen (vgl. auch Kranton/ Swamy 1999).

haben Kreditnehmer feste, langjährige, zum Teil „vererbte“ Beziehungen zu ihren Geldverleihern (vgl. Kapitel 2.4.1, 4.2.2.2). Angestammte Schuldner wechseln Kreditgeber, die sich bewährt haben, nur im Ausnahmefall. Deshalb kann der Aufbau eines neuen Kreditnehmerkundenstammes für einen fremden Geldverleiher schwierig sein (vgl. aber Kapitel 4.2.3). Erfahren die traditionellen Gesellschaften eine zunehmende Entwicklung, lösen sich auch die tradierten Bindungen an die Geldverleiher. Konkurrenten haben eher eine Chance, sich auf dem Markt<sup>296</sup> zu etablieren (Kranton/ Swamy 1999, Kranton 1996). Hier kann auch die zunehmende Präsenz des formellen Finanzsektors eine Wettbewerbssituation schaffen und angestammte Geldverleiher-Schuldner-Beziehungen auflösen.

Die Geschichte indischer Geldverleiher zeigt, dass z.B. in der damaligen *Bombay Deccan Region* die preiswerte und sicherere Möglichkeit zur Nutzung von Gerichten zu einer Erhöhung der Kreditgeberzahl geführt hat (Kranton/ Swamy 1999: 16, Rudner 1994). Das Vertrauen in das Rechtssystem und die damit einhergehende Befreiung von der privaten Durchsetzung führte auch zu einem freieren Kapitalfluss. Auch kleinere Geldverleiher begannen, Gelder auszureichen. Zugleich wurden die Geschäfte auch in benachbarte Regionen ausgeweitet. Die enormen Bemühungen der indischen Regierung zur Ausweitung des formellen Kreditangebots im ländlichen Raum haben zu einer vergleichsweise hohen Bankendichte geführt (vgl. Kapitel 1.3.2.1), so dass der räumliche Zugang zu formellen Krediten für die indische ländliche Bevölkerung im Vergleich zu anderen Entwicklungsländern theoretisch gut ist<sup>297</sup>. Hinzu kommt das Angebot zahlreicher weiterer informeller (z.B. Pfandleiher, RoSCAs; vgl. Kapitel 1.3.3; zu Indien z.B. Bouman 1989, Wildenauer 1993, Schrader 1994, 1996) und semi-formeller Finanzdienstleister (z.B. NGO-Banken o.ä., vgl. z.B. Asian Development Bank 2000, Wildenauer 1992, Robinson 2001), die in Indien auch außerordentlich zahlreich vertreten sind (Karmakar 1999). Auch auf informellen ländlichen Kreditmärkten können Wettbewerbssituationen zu finden sein. Es ist sogar nicht unüblich, dass ein ländlicher Kreditnehmer mehrere Kreditgeber hat (Sharma 2000: 2). So werden z.B. sowohl eine Mischung aus formellen und informellen als auch mehrere informelle Kreditgeber, Geldverleiher und RoSCA gleichzeitig in Anspruch genommen, wobei die Verwendungszwecke differieren können (vgl. Bell 1990, Siamwalla et al. 1990, 1993, Kranton/ Swamy 1999, Aleem 1993).

In der Realität haben die ländlichen Armen aber aus unterschiedlichen Gründen nicht wirklich Zugang zu jedem potentiellen Kreditangebot (Kapitel 2.4.3). Meist sind es eine oder wenige informelle Kreditquellen, die allerdings nicht für jeden Finanzierungswunsch genutzt werden können<sup>298</sup> (vgl. Kapitel 1.2.3, 2.4.3). Jene, die keinen oder nur begrenzten Zugang zu anderen Kreditgebern haben, erhalten dennoch vom informellen Geldverleiher Kredite, allerdings ggf. zu „harten“ Konditionen (vgl. auch Besley 1995: 2180, Kapitel 4.3).

Grundsätzlich sieht sich der typische ländliche Geldverleiher in vielen Gegenden also einer Konkurrenz ausgesetzt (vgl. aber Kapitel 4.2.1.1). Sofern die Konkurrenten nicht die gleichen

---

<sup>296</sup> Wie bereits in Kapitel 2.5.4 erläutert, muss der Begriff „Markt“ im Zusammenhang mit sozioökonomischen, ländlichen Transaktionen generell weitergefasst bzw. relativiert werden.

<sup>297</sup> Einige theoretische Modelle informeller Kreditbeziehungen gehen von der Annahme homogener Kreditgeber und ex post homogener Kreditnehmer aus (z.B. Bhaduri 1973, Basu 1984a, Braverman/ Srinivasan 1981, Braverman/ Stiglitz 1982, Mitra 1983). Doch die Realität in den ländlichen Gebieten der Entwicklungsländer zeigt, dass i.d.R. mehr als nur ein Kreditgeber verfügbar ist. Mit Bezug auf Indien wurden z.B. unterschiedliche Kreditgeber mit unterschiedlichen Kreditvertragstypen analysiert (z.B. Bliss/ Stern 1982, Lanjouw/ Stern 2003, Khasnabis/ Chakravarty 1982, Timberg/ Aiyar 1984, Bell 1988). Es zeigte sich, dass einfache Kreditarrangements z.T. noch auf Warenbasis neben verbundenen Krediten von z.B. Händler-cum-Geldverleihern existierten (vgl. Kapitel 1.2.3; auch Floro/ Yotopoulos 1991: 52). Es gibt nur relativ wenig Literatur, die von heterogenen Kreditnehmern und -gebern ausgeht (vgl. z.B. Braverman/ Guasch 1984, Basu 1987, Ray/ Sengupta 1989, Floro/ Yotopoulos 1991).

<sup>298</sup> Rotierende Spar- und Kreditgruppen dienen z.B. nicht zur Alterssicherung.

Kreditverträge anbieten, zeigen empirische Studien dennoch, dass aufgrund der häufig langjährigen Schuldner-Geldverleiher-Beziehungen (vgl. Kapitel 4.2.2.2) ein Wechsel des Kreditgebers meist mit hohem Aufwand und vermutlich großen (monetären und nicht-monetären) Nachteilen für die Schuldner-Familie verbunden ist (vgl. z.B. auch Zander 1996:117f., Platteau/ Abraham 1987, auch Kapitel 4.2.3), so dass ein nicht unerheblicher Teil der ärmeren ländlichen Bevölkerung (bezogen auf kurzfristige Konsumkredite) einen faktisch auf eine Institution beschränkten Kreditzugang hat. Damit sehen sich die Geldverleiher häufiger zwar Konkurrenz ausgesetzt, in den individuellen Kreditverhältnissen haben sie aber dennoch eine relative individualisierte Monopolstellung und entsprechend Marktmacht (Bottomley 1983, vgl. auch Kapitel 4.5.2). Mit zunehmender Marktanbindung dürfte diese individualisierte Monopolstellung verloren gehen.

Die sozioökonomische Ausrichtung informeller Normen und Verhaltensregeln und die (relative) Freiheit der Vertragsgestaltung bilden die Basis für das finanztechnologische Repertoire informeller ländlicher Geldverleiher. Die Kreditvergabe konzentriert sich auf das Wesentliche: die Sicherstellung der Rückzahlung und eine über meist mehr als eine Periode und über die ausschließliche Betrachtung einer singulären Transaktion hinausgehende Rentabilität<sup>299</sup> und damit die langfristige Sicherung der Existenz von Geldverleiher und seiner Klientel (vgl. auch Kapitel 4.1.2, 4.2.2):

„*The kunbi [peasant] is the Marwari's [moneylender's] cow and is too valuable an animal to be allowed to perish.*“ (Deccan Riots Commission, 1876, zitiert nach Kranton/ Swamy 1999: 4)

Die nachfolgenden Kapitel werden zeigen, dass die Phase der Kreditanbahnung und – gewährung (Kapitel 3.2.1, 3.2.2) aufgrund eines enormen Informationsvorteils im Rahmen von langfristigen personalisierten Beziehungen (Kapitel 4.2.2) auf einen minimalen Zeitraum beschränkt werden kann (vgl. Kapitel 4.1.2, 4.2) und die Phase ex post (Kapitel 3.2.3, 3.2.4) durch eine intensive Verhaltenssteuerung auf Basis informeller Normen und Flexibilität bei Nachverhandlungen gekennzeichnet ist (vgl. Kapitel 4.2 - 4.4). Allerdings können insbesondere Geldverleiher, die sich einen neuen Kundenstamm aufbauen bzw. den bestehenden erweitern, ebenfalls mit den typischen Informations- und Verhaltensproblemen (Kapitel 3.2.1.2, 3.2.3.1) formeller Kreditverträge konfrontiert sein.

#### **4.1.2 Informelles „Lean Banking“**

Geldverleiher sind als Einzel- oder Familienunternehmer im Bereich der Klein(st)-kreditvergabe tätig (Government of India 1971: 17). Sie konzentrieren sich dabei oft auf eine bestimmte Geschäftssparte (Kleinstkredite an die ärmere ländliche Bevölkerung), in der sie oft bereits über Generationen Erfahrung gesammelt haben und so Spezialisierungsvorteile nutzen können. Teilweise sind Geldverleiher auch migrierte Händler-Kasten, die dann im Dorf „sesshaft“ wurden (Evers/ Schrader 1997, Kranton/ Swamy 1999: 5, Rudner 1994). Ländliche Geldverleiher agieren i.d.R. auf lokalen Märkten, nur größere Geldverleiher-Familien<sup>300</sup> sind auch regional tätig. Die spezifische Arbeitsweise kann je nach Geldverleiher-typ variieren. Grundsätzlich arbeiten sie aber auf „niedrigem Niveau“: Geldverleiher benötigen keinen eingerichteten Geschäftsbetrieb, um Kredite zu vergeben und zu verwalten. Das klassische Beispiel des hauptberuflich tätigen Geldverleihers beschreibt seinen Arbeitsplatz als Sitzplatz unter einem Baum auf dem Dorfplatz, seine Arbeitsgeräte als ein Notizbuch und

<sup>299</sup> Im Sinne des Bündelpreiskonzepts formeller Banken in Industrieländern (vgl. Kapitel 2.5.5, 3.2.2.2).

<sup>300</sup> Berühmtes Beispiel ist die eigentliche Händler-Kaste der *Nattukottai Chettiars*, die als indigene Bankiers in ganz Südasiens und Teilen Südostasiens berühmt wurden (vgl. Kapitel 1.3.1.1). Weiterführend z.B. Rudner (1994), Schrader (1992), Wildenauer (1992).

einen Stift. Entsprechend der Rahmenbedingungen können ländliche Geldverleiher nur an einen kleinen, eng begrenzten Kundenkreis Kredite vergeben<sup>301</sup> und somit höchstens eingeschränkt Transformationsfunktionen (vgl. Kapitel 1.2.1) übernehmen.

Kreditgewährungen erfolgen vertraulich, unbürokratisch und prompt (vgl. z.B. Reserve Bank of India 1954: 326). Formulare sind i.d.R. nicht erforderlich, teilweise werden Schuldscheine ausgestellt. Der Händler-*cum*-Geldverleiher nutzt seinen für den Handel eingerichteten Geschäftsbetrieb einfachster Art (einen „Shop“, oder einen Platz auf dem Wochenmarkt), um den Geldverleih abzuwickeln. Aus seiner hauptberuflichen Tätigkeit verfügt der Händler-*cum*-Geldverleiher über umfangreiche Marktkenntnisse und erwirbt nahezu kostenlos qualitativ hochwertige Informationen über die potentielle Kreditwürdigkeit einzelner Kunden. Auch hier werden die Kreditgeschäftsvorgänge meist ohne doppelte Buchführung rudimentär in einem Notizbuch festgehalten („Anschreiben“). Zudem kann der Händler-*cum*-Geldverleiher seine Tätigkeit im Handel zum kostengünstigen *Cross-Selling* (vgl. Fußnote 169) nutzen, was ihm Transaktionskostenvorteile (vgl. Kapitel 3.2.2.2.1) und gleichzeitig weitere Einnahmequellen bietet. Es ist ihm relativ leicht und kostengünstig möglich, dem Kunden ein breites Dienstleistungsspektrum zu bieten, was zu einer hohen Kundenbindung beiträgt (vgl. Kapitel 4.2.3). Aufgrund der unkomplizierten Kreditvergabe ohne Antragsformulare, den i.d.R. fehlenden Büroräumen und der Reduzierung der Buchführung auf meist wenige (bisweilen sogar nur ein einziges) handschriftlich geführte Bücher sind die Verwaltungskosten extrem niedrig (vgl. u.a. Von Pischke 1991a: 185).

Ländliche Vollzeit- und Händler-*cum*-Geldverleiher arbeiten i.d.R. als „Ein-Mann-Unternehmen“. Delegationsbeziehungen (vgl. Kapitel 1.4.2.2, 3.2.3.1) wie sie in formellen Kreditinstituten üblich sind, sind nur in größeren Familienunternehmen zu finden (z.B. bei den *Chettiars*, vgl. Kapitel 1.3.1, Schrader 1992, Kranton/ Swamy 1999). Innerhalb informeller Familienunternehmen entfallen vor allem die typischen Delegationsprobleme formeller Finanzintermediäre (Kapitel 3.2.3.1). Es existieren dort zwar familienspezifische *Agency*-Konflikte, die jedoch aufgrund der strengen sozioökonomischen Normen, der besseren Überwachungsmöglichkeiten und der informellen Sanktionsmechanismen im Vergleich zu formellen Finanzinstitutionen zu deutlich geringeren *Agency*-Kosten führen dürften (vgl. Kapitel 3.2.2.2.1). Die sich im Rahmen des Kreditverhältnisses selbst ergebenden *Agency* Probleme (Kapitel 3.2.3.1) können ebenfalls aufgrund der sozialen Nähe und der Wirksamkeit sozioökonomischer Normen im Vergleich zur formellen Kreditvergabe stark eingeschränkt werden (vgl. Besley 1995: 2175; vgl. Kapitel 4.2).

Hauptberuflich tätige Geldverleiher nutzen überwiegend ihre eigenen bzw. in der Großfamilie verfügbaren liquiden Mittel zum Geldverleih und vermeiden so eine Separation von Eigentum an den Mitteln und Kontrolle (Bell 1990, Boumann/ Moll 1992: 218, Besley 1995: 2175, 2179). Händler-*cum*-Geldverleiher verleihen ebenfalls überwiegend eigene Mittel (Bhaduri 1987). Deshalb können nicht immer alle Kreditnachfragen in gewünschter Höhe bedient werden (vgl. auch Asian Development Bank 1990: 188, Christen 1989: 15, Ledgerwood 1999: 93f.; auch Kapitel 3.2.1.3, 4.3.2, 4.4.1). Den informellen Kreditgebern stehen nur selten unmittelbare Refinanzierungsinstitutionen zur Verfügung (vgl. Christen 1989: 15). Ggf. erhalten sie unproblematisch Kredit bei ihrem Großhändler, der teilweise nicht nur für Handelszwecke eingesetzt werden muss, sondern auch für die Geldverleihertätigkeit verwendet werden kann. Damit sind Geldverleiher eher selten mit *Agency*-Problemen aus Refinanzierungsverhältnissen konfrontiert, die formelle Banken im Rahmen von Kreditprogrammen regelmäßig zu

---

<sup>301</sup> In formalen Modellen wurde am Beispiel einer industriellen Wirtschaft bereits gezeigt, dass die Möglichkeiten der persönlichen Überwachung und des *Monitorings* grundsätzlich begrenzt und nur in kleinen Gruppen möglich sind (vgl. z.B. Rosen 1982, Keren/ Lehvari 1983 nach Floro/ Yotopoulos 1991: 49, auch Williamson 1975). Je intensiver das *Monitoring* erfolgen soll, umso kleiner muss die Zahl der beobachteten Personen sein.

bewältigen haben. Mittelbar nutzen zudem manche Geldverleiher liquide Mittel von Kunden (z.B. aus Handelsgeschäften) oder nehmen selbst bei formellen Banken oder größeren informellen Kreditgebern Kredite auf, um sie weiter zu verleihen (vgl. z.B. Reserve Bank of India 1954: 178, Timberg/ Ayar 1980, Bouman 1989, Besley 1995: 2179, auch Reserve Bank of India 2007). So stellte Aleem (1990, Tab. 6) z.B. in seiner Studie in Pakistan fest, dass ungefähr 50% der ausgeliehenen Mittel der Händler-cum-Geldverleiher eigene Mittel des Geldverleihers waren, ca. 30 % mittel- (z.B. Refinanzierung über Großhändler, vgl. Fleisig 1995b: 3) oder unmittelbar (subventionierter Kredit) aus formellen Quellen stammten und die restlichen 20 % von anderen informellen Geldverleihern oder auch von Einlagen von Kunden kamen, die den Händler zur sicheren Geldaufbewahrung nutzten (vgl. Kapitel 2.4.3.2). In Aleems (1990: Tabelle 6) Untersuchung betrug die marginalen Refinanzierungskosten rund 20 % – 50 %, die in den meisten Fällen durch Refinanzierung bei anderen Geldverleihern entstanden. Nebenberuflich tätige Geldverleiher wie Händler-cum-Geldverleiher sind nicht selten gleichzeitig Kreditgeber (im Einzelhandel) und Kreditnehmer (beim Großhändler) und versuchen dabei, ähnlich wie im Rahmen ihrer Handelsgeschäfte Arbitragegewinne zu erzielen (vgl. Harriss 1983: 237). Im Rahmen von Großfamilien-Unternehmen arbeiten manche indischen nebenberuflichen Geldverleiher gegen Provision für städtische Händler-cum-Geldverleiher (z.B. Karkal 1967: 25).

Die Refinanzierungskosten ländlicher Geldverleiher können damit ganz unterschiedlich hoch ausfallen. Werden nur die eigenen Mittel genutzt, fallen bei informellen Geldverleihern keine effektiven Refinanzierungskosten an. Dennoch sind grundsätzlich Opportunitätskosten in der Zinssatzkalkulation (vgl. Kapitel 3.2.2.1.2, 4.3.1.2.2) anzusetzen. Nicht selten ist größeren Geldverleiher(familien) eine Refinanzierung bei einer formellen Bank im Rahmen von ländlichen Förderprogrammen zu niedrigen Zinssätzen möglich. Angesichts häufig fehlender Anlagemöglichkeiten (vgl. Kapitel 2.4.3.2) im ländlichen Raum dürfte die Refinanzierung bei Kunden ebenfalls kostengünstig sein. Lediglich die Inanspruchnahme eines Zahlungsziels dürfte zu vergleichsweise hohen Refinanzierungskosten führen.

Beim informellen Geldverleih ausschließlich aus eigenen Mitteln und nach Verfügbarkeit fallen keine Kosten zur Unterhaltung einer finanziellen Reserve an, die für formelle Finanzinstitutionen einen relevanten Kostenfaktor darstellen, da Reserven verpflichtend zu unterhalten sind (Kapitel 3.2.2.2.1, z.B. Timberg/ Ayar 1980: 295, The World Bank 1989: 139). Allerdings müssen entsprechende Opportunitätskosten, die bei hauptberuflichen Geldverleihern vor allem Kosten für Zeiten des Brachliegens nicht ausgeliehener Mittel angesetzt werden (vgl. Germidis et al. 1991: 147, auch Kapitel 4.3.1). Solche Opportunitätskosten können bei Händler-cum-Geldverleihern relativ hoch sein, da je nach Marktanbindung und Konkurrenzsituation im ländlichen Handel hohe Erträge erwirtschaftet werden können (Basu 2006, Rudner 1994, Lanjouw/ Stern 1998, Harriss, B. 1980). Hinzu kommt, dass ländliche Geldverleiher grundsätzlich eine relativ homogene Kreditnehmergruppe versorgen, die vor allem in Abhängigkeit von Erntezyklen saisonal Kreditmittel benötigt (vgl. Kapitel 2.4.3). Deshalb müssen insbesondere ländliche, hauptberufliche Geldverleiher regelmäßig Zeiten überbrücken, in denen relativ wenig Mittel herausgegeben werden können (vgl. Kapitel 4.3.1.2.2). Die Kosten des Brachliegens können hier ebenfalls vergleichsweise hoch ausfallen.

Der einfache Geschäftsbetrieb, die flexible Kreditgestaltung und vor allem die Nähe zum Kreditnehmer sorgen dafür, dass auch die Evaluierungs- und Kontrollkosten relativ gering ausfallen (vgl. Kapitel 4.2). Auch ein informeller Geldverleiher sollte eine angemessene Entlohnung seiner Tätigkeit berücksichtigen. Da die Lebenshaltungskosten auf dem Lande relativ niedrig sind, dürfte diese Kostenkomponente allerdings vergleichsweise gering ausfallen. Da der Händler-cum-Geldverleiher seinen Lebensunterhalt durch den Handel verdient, wird er diese Kostenkomponente ggf. sogar unberücksichtigt lassen. Durch das *Lean Banking* und die

benutzte *low technology* gelingt es den Geldverleihern also, die gesamten *eigenen*, aber auch die Kreditnehmer-Transaktionskosten relativ gering zu halten (The World Bank 1989: 139, Kapitel 3.2.2.2).

Eine Untersuchung städtischer Geldverleiher<sup>302</sup> aus dem Jahre 1980 bemisst die Transaktionskosten zwischen 3,0 und 5,5 % des Umlaufvermögens (vgl. Schaubild 4.2). Die relativ hohe Spanne von 2,5 % zwischen den niedrigsten und den höchsten Transaktionskosten bestätigt einerseits, dass die Höhe der Transaktionskosten durch die individuelle Gestaltung der Geschäftstätigkeit und die Auswahl der Finanztechnologie beeinflussbar ist. Andererseits zeigt sich grundsätzlich auch bei informellen Geldverleihern ein Potential zur Reduzierung von Transaktionskosten.

Sofern Geldverleiher ihre eigenen Mittel herausreichen, können sie die Konditionengestaltung für bestimmte Kundengruppen über einen längeren Zeitraum relativ konstant festsetzen. Diese Konditionen sind den potentiellen Kreditnehmern meist bekannt. Da das Konditionengefüge im Vergleich zum formellen Finanzsektor einfach gehalten ist (vgl. *ibd.*) und auf zusätzlich zum Zinssatz verlangte Kostenkomponenten weitgehend verzichtet wird<sup>303</sup>, ist die Konditionierung ländlicher Geldverleiherkredite für den Schuldner relativ transparent. Damit sind die Kreditnehmer-Transaktionskosten anders als im formellen Kreditgeschäft grundsätzlich schon bei Kreditvergabe kalkulierbar. Allerdings können auch hier Analphabetismus und fehlende Erfahrung der Kreditnehmerfamilie dem Geldverleiher Freiräume für opportunistisches Verhalten schaffen (vgl. Kapitel 4.5.2).

#### **Schaubild 4.2: Transaktionskosten städtischer informeller Geldverleiher in Prozent der *Working Funds*, Stand 1980**

Quelle: Timberg/ Ayar (1980: 291)

Geldverleiher	Verwaltungskosten	Ausfallkosten	Gesamt
<i>Multani</i>	4,5	1,0	5,5
<i>Gujarati</i>	2,5	0,5	3,0
<i>Chettiars</i>	3,1	1,5	4,6
<i>Rastogi</i>	3,5	1,5	5,0
Zum Vergleich:			
Pfandleiher	2,5	1,0	3,5
<i>Nidhi</i> <sup>304</sup>	3,1	0,5	3,6
Formelle Banken	durchschnittlich 3,4 (1976) <sup>305</sup>		

<sup>302</sup> Im Vergleich zu ländlichen Geldverleihern haben städtische Geldverleiher eine bessere Marktanbindung und meist eine inhomogenere und wohlhabendere Klientel. In Indien arbeiten die städtischen Geldverleiher oft professioneller und auf höherem Entwicklungsniveau (vgl. Timberg/ Ayar 1980, Patole/ Ruthven 2001, auch Zander 1996). Sie haben nicht selten einen eingerichteten Geschäftsbetrieb und Angestellte (vgl. Timberg/ Ayar 1980) bzw. arbeiten mit einer Klientel, die anderen Besonderheiten unterworfen ist als die ländliche ärmere Bevölkerung (vgl. z.B. Patole/ Ruthven 2001). Für die Beurteilung der ländlichen Geldverleiher können sie nur eingeschränkt herangezogen werden.

<sup>303</sup> Aber Arbeitsdienste (vgl. Kapitel 4.3.3)

<sup>304</sup> *Nidhis* sind autochthone, genossenschaftsähnliche semi-formelle Finanzinstitutionen, die sowohl Kredite vergeben als auch Spareinlagen annehmen (vgl. z.B. Wildenauer 1992, Radhakrishnan 1979). Sie sind ein südindisches Phänomen.

<sup>305</sup> Für kleine Kredite ist ein Mehrfaches dieser durchschnittlichen Größe anzusetzen. Mampilly (1976, zitiert nach Timberg/ Ayar 1980: 291) vermutet, dass die formellen Banken damals ca. 35 % Verlust bei Krediten unter Rs 10.000 machten. Den *Break-Even-Punkt* für die Kreditvergabe setzte er damals bei einer Kredithöhe von ca. 45.506 Rs an. Der durchschnittlich vergebene Kreditbetrag für die informellen Kreditgeber liegt deutlich unter diesem Betrag (Timberg/ Ayar 1980: 291).

Das *Lean Banking* des ländlichen Geldverleihers bringt also einerseits deutliche Kostenvorteile (Ersparnis von Verwaltungskosten, Refinanzierungskosten und Agency-Kosten aus Delegations- und Refinanzierungsbeziehungen) mit sich, andererseits auch erhebliche Flexibilität, da man nicht an standardisierte Vorgaben und formale Zwänge gebunden ist. Dabei ist besonders bedeutsam, dass Geldverleiher grundsätzlich frei sind, ihre Zinssätze kostenorientiert festzusetzen (vgl. Kapitel 4.3.1). Eine Kosten-Erlös-Schere (vgl. Kapitel 3.2.2.1), die die formalen Finanzinstitutionen *in praxi* meist davon abhält, freiwillig Kleinstkredite zu vergeben, existiert bei informellen Geldverleihern daher nicht. Christen (1989) sieht in der informellen Form der Kreditvergabe aus sich heraus einen Zwang zu effizientem und kostenarmem *Procedere*:

*„In relatively free informal financial markets, it is counterproductive for lenders to impose any cost on borrowers that they cannot collect as direct financial charges. Therefore, credit delivery systems are designed for maximum efficiency and lowest borrower cost.“* (Christen 1989: 17)

Aufgrund seiner einfachen Ausbildung, der einfachen Geschäftsausstattung und dem geringen Geschäftsvolumen kann der Geldverleiher auch nur auf vergleichsweise niedrigem finanztechnologischen Niveau arbeiten. Die Finanztechnologie der Geldverleiher zur Bewältigung der Probleme ländlicher Kreditvergabe lässt also keine *high* -, sondern eher eine *low technology* erwarten. Die finanztechnologische Besonderheit liegt eher in einem vermeintlich banalen Detail als in einer ausgeklügelten Software oder in modernster „Finanzchemie“ (Perridon/Steiner 2003). Auch deshalb ist die Finanztechnologie der Geldverleiher mit geringem Aufwand bzw. geringen Kosten verbunden.

Schon aus wirtschaftlichen Erwägungen ist der Geldverleiher stark auf seine eingeschränkte Klientel angewiesen. Um sein eigenes Überleben zu sichern und seine Kundschaft zu erhalten, muss ein informeller Geldverleiher sein Angebot entsprechend stark an den Bedürfnissen der Kunden ausrichten (vgl. Kapitel 4.1.1, auch Kranton/ Swamy 1999: 2). Hinter einem aus Sicht formeller Banken altmodischen, simplen und einseitigen Angebot z.B. eines Kleinstkonsumkredites kann sich daher ein nicht nur aus wirtschaftsanthropologischer Sicht modernes (z.B. prospektive Kreditprüfung), zielgruppenorientiertes (im Sinne von auf die individuellen Bedürfnisse der Kreditnehmerfamilie zugeschnittenes), innovatives (z.B. kann die künftige, verbesserte Arbeitskraft als Sicherheit dienen) Finanzinstrument verstecken.

Die Betrachtung informeller *low*-Finanztechnologie legt die Stärken und Schwächen des informellen Geldverleihers offen und zeigt Wege auf, wie seine Tätigkeit gestärkt und verändert werden kann. Zudem werden indirekt die wesentlichen Problemfelder der formellen ländlichen Kreditvergabe aufgedeckt (vgl. Kapitel 1.5). Einige einfache Methoden der Geldverleiher lassen sich relativ gut vom semi- und formellen Finanzsektor adaptieren<sup>306</sup>. Neben den rechtlichen Rahmenbedingungen und der einfachen Geschäftsausstattung führen zahlreiche weitere finanztechnologische Besonderheiten dazu, dass der Geldverleiher eine diffizile Klientel gewinnbringend versorgen kann.

---

<sup>306</sup> Die umfangreiche Literatur zum sog. semi-formellen Sektor, den NGO-Banken und zu von NGOs organisierten Spar- und/ oder Kreditgruppen zeigt zahlreiche Beispiele zu Adaptionen informeller Finanztechnologie (z.B. Hulme 1990, 1992, 1993).

## 4.2 Funktionen von sozialer Nähe und Erreichbarkeit

### 4.2.1 Lokale und soziale Nähe als Voraussetzung für das vertragskonstituierende Vertrauen und die kostengünstige Informationsgenerierung

#### 4.2.1.1 Lokale Erreichbarkeit und temporäre Verfügbarkeit als Aspekte des Kreditzuges

Angesichts der widrigen Umstände ländlicher Kleinkreditvergabe erscheint die kostengünstige Generierung kreditvertragsrelevanter Informationen (vgl. Kapitel 3.2.1.1/2, 3.2.3.1) als ein wesentlicher, die Rentabilität der Kreditvergabe bestimmender Faktor. Aufgrund der schwachen Infrastruktur in den ländlichen Gebieten ist es aber schwierig, standardisierte kreditrelevante Informationen über potentielle Kreditnehmer zu erhalten (vgl. Kapitel 2.2, auch Besley 1995: 2134). Informationserleichternde Institutionen wie z.B. eine schriftliche Buchführung oder aber auch Auskunfteien fehlen in den ländlichen Gebieten ganz (Kapitel 2.4.1, 3.2.12). Doch können informelle Geldverleiher aufgrund ihrer räumlichen, zeitlichen und sozialen Nähe vergleichsweise einfach und kostengünstig die erforderlichen Informationen beschaffen.

Die meisten ländlichen informellen Geldverleiher arbeiten in einem geographisch eng begrenzten Gebiet bzw. nur in einem bestimmten Marktsegment (z.B. Ghate 1988: 65), was u.a. mit Spezialisierungsvorteilen verbunden sein kann<sup>307</sup>. Für ihre Stammkunden sind sie jederzeit räumlich und zeitlich erreichbar. Informelle Geldverleiher schließen die Kreditgeschäfte dort ab, wo sie anfallen, an der Haustüre des Kunden, an dessen Arbeitsplatz und auf öffentlichen Märkten (Adams 1992a: 6, Schreiner 2000: 9). Hauptberufliche und oft auch die nebenberuflichen Geldverleiher kennen keine festen Öffnungszeiten, die wirtschaftlichen Aktivitäten sind oft in den Tagesablauf verflochten und werden je nach Anfall umgehend bearbeitet. Als Mitglied der Dorfgemeinschaft sind die Kreditgeber quasi immer erreichbar. So kann der Kredit auch zu Beginn eines Arbeitstages (bei Sonnenaufgang) oder am Ende des Tages beantragt und bewilligt werden. Die Geschäftszeiten der Händler-*cum*-Geldverleiher sind ebenfalls an die Bedürfnisse der ländlichen Kunden angepasst. Ihr Geschäftsbetrieb ist in der Nähe der Wohn- bzw. Arbeitsstätte ihrer Klientel. Gleichzeitig mit anderen ökonomischen Transaktionen wird die Kreditbeziehung –vergleichbar dem Zahlungsziel- „nebenbei“ eingegangen. Dem Kreditnehmer erleichtern die räumliche Nähe und zeitliche Verfügbarkeit des Geldverleihers insgesamt den Zugang zu Kreditmitteln und verringern seine Transaktions- und Opportunitätskosten (vor allem Verdienstaufschlag; Kapitel 3.2.2.2) im Vergleich zum langwierigen, kosten- und zeitintensiven Zugang zum formellen Kredit (vgl. Kapitel 1.5). Sind dem ländlichen Schuldner ggf. mehrere Kreditgeber zugänglich, ist der ausgewählte Geldverleiher im Regelfall derjenige, der am leichtesten und preiswertesten erreichbar ist. Schon aus diesem Grund kann die Kreditaufnahme insgesamt gesehen bei einem informellen Geldverleiher wirtschaftlich günstiger und allgemein attraktiver sein als bei einer formellen Bank, meist trotz angebotener Förderkomponenten (vgl. Kapitel 4.3.1.1, 4.3.1.2).

Die räumliche Nähe und zeitliche Erreichbarkeit ermöglichen es dem Kreditgeber, schnell und preiswert kreditrelevante Informationen zu generieren bzw. das Kreditnehmerverhalten zu beobachten, was für ihn einen erheblichen Vorteil bezüglich der Informationskosten im Vergleich zu formellen Kreditgebern bedeutet. Vor allem für vergleichsweise schwer zu generierende und auszuwertende Informationen zum Charakter, dem Vertragsverhalten und dem Status bzw. der Reputation der Kreditnehmerfamilie sowie Änderungen diesbezüglich ist die räumliche Nähe vorteilhaft (vgl. Kapitel 3.2.1.1). Aber auch Informationen über (Änderungen

---

<sup>307</sup> Gleichzeitig bringt die Spezialisierung, die sich für den ländlichen Geldverleiher aufgrund der Marktgröße zwangsweise ergibt, natürlich Nachteile mit sich. Denn der ländliche Geldverleiher hat eine relativ homogene Klientel und damit nur relativ wenige Diversifikationsmöglichkeiten (vgl. Kapitel 3.2.3.4, 4.1).

des) Vermögens, des Einkommens oder auch das Potential zur Ressourcenmobilisierung lassen sich preiswerter und zuverlässiger beschaffen.

Händler-*cum*-Geldverleiher generieren bei jedem Handelskontakt quasi kostenlos zugleich kreditvergaberelevante Informationen. Insbesondere die Eintreibung regelmäßiger Zins- und Tilgungsleistungen kann gleichzeitig mit Handelsgeschäften bewältigt werden (vgl. Kapitel 4.2.3). Dies bringt letztlich ebenfalls Zeit- und Kostenersparnisse mit sich.

Durch die räumliche Nähe können die Rückzahlung bedrohende Ereignisse unmittelbarer wahrgenommen und eingeschätzt werden. So kann der informelle Geldverleiher mögliche Rückzahlungsschwierigkeiten bereits im Ansatz erkennen und schnell und flexibel darauf reagieren. Dies ist wiederum mit äußerst geringen Informationskosten verbunden. Insgesamt gesehen fördert die räumliche und zeitliche Nähe eine schnelle, kundenfreundliche und erfolgreiche Abwicklung des Kreditgeschäfts.

Neben einer erheblichen Informationskostensparnis erleichtert die Nähe zu und die Erreichbarkeit für einander auch das Schaffen einer positiven Atmosphäre, auf deren Basis sich leicht Vertrauen entwickeln kann. Auch dies stellt letztlich einen Kostenvorteil für den Geldverleiher dar, da er sich im Vergleich zu formellen Kreditgebern zur Schaffung einer Verhandlungsbasis nur unwesentlich mit der Überwindung von räumlichen und sozialen Distanzen (vgl. Kapitel 4.2.1.2) sowie zeitlichen Engpässen beschäftigen muss. Zudem können sich auf dieser Basis auch leichter langfristige soziale Bindungen entwickeln, die für eine erfolgreiche Kreditvergabe von großer Bedeutung sind (vgl. 4.2.2.2, 4.4). Durch die räumliche und zeitliche Nähe wird der Geldverleiher eher als ein zuverlässiger Ansprechpartner und als Vertrauensperson wahrgenommen, als dies bei einem Angestellten einer formellen Bank der Fall wäre.

#### **4.2.1.2 Der Geldverleiher als „soziokultureller Insider“**

Entsprechend der lokalen Nähe arbeiten ländliche Geldverleiher auch in soziokultureller Nähe ihrer Klientel. Wie sich insbesondere in Kapitel 2.4 gezeigt hat, ist die ländliche Bevölkerung alles andere als ein „*finanzieller Robinson*“ (Schmidt/ Terberger 1996: 406). Da die Individuen vor allem Familienmitglieder und Teil des sozialen Gefüges eines Dorfes sind, verfügen Nachbarn, Freunde und Verwandte und damit auch die Geldverleiher aus den regelmäßigen Kontakten *per se* über zahlreiche ökonomisch relevante Informationen über jeden Dorfbewohner, ohne dass sie sich diese gesondert beschaffen müssten. Die Geldverleiher leben meist in den sozialen Gemeinschaften, deren Mitgliedern sie Kredit gewähren, kennen das „lokale Milieu“ und können deshalb als „soziokulturelle Insider“<sup>308</sup> (vgl. Geis 1987a: 89) betrachtet werden. Die Wertvorstellungen und das Verhalten des Geldverleihers liegen nahe bei denen seiner Klientel. Im günstigsten Fall sind die potentiellen Kreditnehmerfamilien und damit auch ihre wirtschaftlichen Verhältnisse der Geldverleiher-Familie seit Generationen bekannt. Wie in Kapitel 2.4.2 erläutert wurde, kann Frauen der Zugang zu Finanzdienstleistung aufgrund ihres Geschlechts besonders beschwerlich sein. Geldverleiherinnen können hier schon allein aufgrund ihres gleichen Geschlechts Distanzen überwinden helfen und Frauen Kredite zugänglich machen. Der Geldverleiher verfügt im Sinne eines soziokulturellen *Insiders* über Kulturkompetenz (vgl. Kapitel 2.1). Ohne jegliche Vorbereitung bzw. Kostenaufwand hat er sein Metier (inter)kulturell geöffnet in dem Sinne, dass die Organisationskultur und die Angebotsstrukturen niedrigschwellig orientiert sind. Dies impliziert ein lebensnahes, alltagsori-

---

<sup>308</sup> Selbst soziale Randgruppen wie die von Birch (1971) beschriebenen Geldverleiher einer „Bettler-Kaste“ verfügen über ausreichend kreditvertragsrelevante Informationen. Der formelle ländliche Kreditgeber wird dagegen teilweise als „soziokultureller *Outsider*“ beschrieben (Steinwand 1991a: 49, auch Maurer 1998: 45ff., Hartig 1989: 108, Geis 1987a: 92).

entiertes, aufsuchendes und “ganzheitliches” Angebot an Finanz- und sonstigen Dienstleistungen.

Die Tätigkeit des Geldverleihers stützt sich auf ein ausgeklügeltes System persönlicher Beziehungen. Die informellen Akteure halten regelmäßige Kontakte zu zahlreichen Mitgliedern der Gemeinschaft und verfügen über ein dichtes und effektives Informationsnetz bezüglich der ökonomischen und nicht-ökonomischen Situation ihrer Kunden. Der Vorteil dieser engen sozialen Beziehungen ist der einfache, regelmäßige und kostengünstige Fluss von Informationen, der durch fortwährende Kontakte aufrechterhalten wird. Die Gruppen-*Insider* kennen die vorherrschenden lokalen Bedingungen und sind in der Lage, Handlungen einer Kreditnehmerfamilie auch über einen längeren Zeitraum einfach zu überwachen und die in Kapitel 3.2.3.1 beschriebenen Anreizprobleme abzumildern (vgl. z.B. Hoddinott et al. 2001 zitiert nach Abraham/ Platteau 2001: 2). Die Alltags-Informationen können für die Kreditwürdigkeitsprüfung (z.B. zur Beurteilung des Charakters, zur Einschätzung des Vertragsverhaltens oder zur Abschätzung des Rückzahlungsverhaltens der Kreditnehmerfamilien) sowie für die Kreditüberwachung von großer Bedeutung sein. Noch bevor ein Kreditantrag gestellt wird, hat der Geldverleiher in funktionierenden Dorfgemeinschaften damit einen aktuellen Überblick über die wirtschaftliche und soziale Situation jedes potentiellen Kreditnehmers kostengünstig verfügbar (schon Reserve Bank of India 1954, Bd. 2: 171).

Nahezu sämtliche vor und nach Kreditvertragsabschluss relevanten Informationen (vgl. Kapitel 3.2.1.1, 3.2.3.1) sind durch die soziokulturelle Nähe in qualitativ hochwertiger Form verfügbar und können vom Geldverleiher schnell und sicher bewertet werden. Aufgrund des soziokulturellen *Insider*wissens sind informationserleichternde Einrichtungen (vgl. Kapitel 2.2), wie sie teilweise vom formellen Finanzsektor genutzt werden, zumindest bei ansässigen Stammkunden nicht erforderlich. Der Informationsfluss und die Informationsdichte bieten dem Gläubiger eine sichere Kalkulationsbasis, erleichtern die Kreditwürdigkeitsprüfung und etwaige Nachverhandlungen bzw. Restrukturierungen. Das hohe Informationsniveau ermöglicht eine schnelle und kostenarme Einschätzung des Ausfallrisikos. Eine Kreditwürdigkeitsprüfung i.e.S. ist bei Kreditantragstellung deshalb häufig nicht erforderlich, was zu einer deutlichen Zeit- und Kostenersparnis für beide Parteien führt. Dies gilt selbst bei Finanzierungsgesuchen für hohe spezifische Investitionen, wie sie in den Familienwirtschaften häufig vorkommen (vgl. Kapitel 2.4.3.1). Auch aufgrund der sozialen Nähe können sich anbahnende Zahlungsprobleme frühzeitig erkannt und ihnen begegnet werden (vgl. Kapitel 4.2.1.1, 4.4.1).

Über ihre Handelsgeschäfte (vgl. auch Kapitel 4.2.3) verfügen Händler-*cum*-Geldverleiher über besonders enge Kundenbindungen und können noch leichter detaillierte Informationen beschaffen. Sie haben einen unmittelbaren Kontakt zu ihren Kunden und können leicht enge soziale Bindungen aufbauen (vgl. Kapitel 4.2.2). Das sich aus den Handelsgeschäften gebildete Vertrauen überträgt sich auf das Kreditgeschäft.

Basis für den Informationsaustausch bildet die (verbale und non-verbale) Kommunikation der Vertragsparteien untereinander. Innerhalb der sozialen Beziehungen erfolgen Vertragsverhandlungen mit informellen Geldverleihern grundsätzlich in einer für den Kreditnehmer positiven Atmosphäre: Der Geldverleiher spricht denselben Dialekt, trägt traditionelle oder zumindest lokal übliche Kleidung und kennt die persönlichen Lebensverhältnisse seiner Kunden sehr genau (vgl. Wildenauer 1992). Berührungspunkte und Kommunikationsprobleme wie sie aufgrund von großen sozialen und kulturellen Distanzen zwischen ärmerer Landbevölkerung und formellem Finanzsektor häufig zu finden sind (vgl. z.B. Geis 1987a: 92, Hartig 1989: 108, Maurer 1998: 45ff., auch Reserve Bank of India 2007), kommen in dem engen sozialen Umfeld nicht vor. Andererseits gehören die Geldverleiher nicht selten einer anderen sozialen Gruppe an (bestimmte hinduistische Kasten) und nehmen damit im gewissen Maße auch eine

Sonderstellung ein. Häufig findet sich trotz der soziokulturellen Nähe dennoch eher Hierarchie und Abhängigkeit in der Geldverleiher-Schuldner-Beziehung, die von den Kreditnehmern allerdings nicht unbedingt als unvorteilhaft empfunden werden muss (vgl. Kapitel 2.5.6, 4.2.3, 4.2.4).

Das Erreichen des sozialen Standes als soziokultureller *Insider* ist mit hohen Kosten verbunden und kann als spezifische Investition (vgl. Fußnote 261) aufgefasst werden. Diese Kosten sind allerdings nicht nur potentiellen Kreditwürdigkeitsprüfungen zuzuordnen, sondern sind auch mit anderen Geschäftsbeziehungen und persönlichen Vorteilen des Geldverleihers verbunden (z.B. Handelsgeschäfte, aber auch Renommée des Geldverleihers). Bei Einrichtung eines Geschäftsbetriebes könnte man sie sogar als Errichtungsinvestition auffassen. Häufig werden wirtschaftlich relevante Informationen zu Familien innerhalb der Geldverleiher-Familie „vererbt“ (vgl. Rudner 1994), was ebenfalls zu einer deutlichen Kostenersparnis führen kann. Das Beschaffen großer Mengen an kundenspezifischen Informationen bringt dabei Anreize, langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen. Ländliche Geldverleiherkreditbeziehungen sind dann auch fast ausschließlich langfristige Beziehungen, aus denen die Geldverleiher weitere (Kosten-)Vorteile ziehen können. Für formelle Finanzintermediäre stellt die Beschaffung solcher *Insider*-Informationen einen enormen Kostenfaktor dar, so dass die ländlichen Geldverleiher aufgrund ihrer sozialen Nähe nicht nur einen Informations-, sondern im Vergleich zum formellen Finanzsektor auch einen wesentlichen Kostenvorteil haben.

Neben den Informationskosten reduziert die genaue Kenntnis der lokalen Umstände und der persönlichen Verhältnisse der Kreditnehmer auch mögliche Informationsprobleme: Der effiziente und kostengünstige Informationsfluss und die Möglichkeit zur kostengünstigen Beobachtung der Kreditnehmer schränkt im Zusammenhang mit einer effizienten Sanktionsmöglichkeit (vgl. Kapitel 4.3.5.2, 4.4.2) das Potential für opportunistisches Verhalten und insbesondere die Probleme aus Informationsasymmetrien ein (vgl. Kapitel 3.2.1.2, 3.2.3.1).

Als Teil der sozialen Gemeinschaft und im Rahmen zahlreicher ökonomischer und nicht-ökonomischer Beziehungen ist der Geldverleiher angesichts der umfangreichen verfügbaren Informationen in der Lage, Vertrauen auch zu einem potentiellen Kreditnehmer aufzubauen, der aus Sicht formeller Kreditinstitute nicht bankfähig ist. Informelle Geldverleiher legen ihrer Kreditvergabe dabei weniger – wie es Kapitel 3 suggerieren könnte – einen an ökonomischen Größen orientierten Entscheidungsprozess zugrunde. Vielmehr entscheiden sie eher auf Basis ihres Erfahrungswissens, einem „inneren Gefühl“ der prospektiven Risikoeinschätzung sowie ihrer enormen Kenntnisse der lokalen Situation. Als soziokultureller *Insider* kennt sich der Geldverleiher in der ländlichen Sozialstruktur aus und kann die Verbundenheit und Überlagerung von soziokulturellen, ökonomischen und politischen Beziehungen in der dörflichen Gemeinschaft einordnen und deren Wert z.B. für die Rückzahlungsfähigkeit einer Familie beurteilen. Bei genauerer Betrachtung können Familienwirtschaften als unkonventionelle Kreditnehnergemeinschaften ggf. prekäre Einkommenssituationen, Umstellungs- und Krisenzeiten in ihrem spezifischen Umfeld besser bewältigen als klassische bankfähige Kreditnehmer<sup>309</sup>. In Kapitel 2.4.4 hat sich gezeigt, dass ländliche Familienwirtschaften in Extremsituationen durchaus die Möglichkeit haben, sich vorübergehend außerordentliche Ressourcen zu beschaffen. Weil dem ländlichen Geldverleiher die Möglichkeiten und die Bereitschaft einzelner Familien hierzu bekannt sind, kann er die Kreditwürdigkeit präzise einschätzen, das Ressourcenmobilisierungspotenzial positiv bewerten und im Falle von Rückzahlungsschwierigkeiten gezielt auf dieses Ressourcenpotential zurückgreifen<sup>310</sup>. Insbesondere können

---

<sup>309</sup> Geis (1987a: 81, 1989) hat diesen Zusammenhang am Beispiel von Betrieben der „neuen kooperativen Bewegung“ ausführlich erläutert.

<sup>310</sup> Formelle Kreditgeber bewerten dieses Potenzial eher negativ und sahen zumindest in der Vergangenheit die ländlichen Armen eher als hilfsbedürftig denn kreditwürdig an. „*Rural people are not regarded as a market to be*

informelle Geldverleiher die Solidarität und starke Kohäsion innerhalb der Familienwirtschaften und der weiteren Verwandtschaft und Bekanntschaft, die Relevanz von monetären und vor allem sozialen Anreizen im Rahmen der Kreditwürdigkeitsprüfung positiv bewerten. Dies kann ihnen bei niedrigen Fixkosten eine hohe Flexibilität sichern (Geis 1987a: 81). Dies wissen die Geldverleiher als soziokulturelle *Insider* auch an anderer Stelle effizient zu nutzen. Die soziale Nähe ermöglicht ihnen, wirksame soziale Sanktionsmechanismen zu etablieren, die den formellen Kreditgebern gar nicht zur Verfügung stehen (vertiefend Kapitel 4.3.5.2, 4.4.2).

Der ländliche Geldverleiher kennt den Wert des ihm verfügbaren Informationsspektrums genau. Die Nutzung der spezifischen Kenntnisse über die Familien im Rahmen der Kreditvergabe bei Führung eines nur rudimentären Geschäftsbetriebes stellt für die ländlichen Geldverleiher ganz offensichtlich eine attraktive Geschäftstätigkeit dar (vgl. Besley 1995: 2180). Bezogen auf den Wert von Informationen zeigen empirische Studien (vgl. z.B. Aleem 1993, Siawwalla et al. 1990), dass ein intensives *Screening* von Neukunden auch im informellen Finanzsektor von großer Bedeutung ist. Harriss (1983: 234f.) hat sogar beobachtet, dass z.B. Händler-*cum*-Geldverleiher untereinander Informationen über schlechte Kreditnehmer austauschen. Eine Art informelles Informationsnetzwerk (Harriss 1983), das kreditnehmerspezifische Informationen sammelt, schafft Raum für zusätzliche Sanktionsmöglichkeiten z.B. über die Rufschädigung, die dem säumigen Schuldner künftige Kreditaufnahme auch bei anderen Kreditgebern erschwert bzw. unmöglich macht (vgl. Kapitel 4.4.2). Die lokale und soziale Nähe erleichtert die Steuerung des Kreditnehmerverhaltens insgesamt, vor allem unter Einbeziehung der hinter dem singulären Kreditgeschäft stehenden (langfristigen) Beziehung (vgl. Kapitel 4.3.5.2).

Der Informationsvorteil der ländlichen Geldverleiher liegt also wesentlich in der räumlichen, zeitlichen und sozialen Nähe der Kreditgeber zu den Schuldnern begründet. In funktionierenden sozialen Gefügen ist eine solche Nähe auch heute noch in Gänze gegeben. Doch sobald mit zunehmender Entwicklung der Region die ärmere Bevölkerung mobiler wird und erleichterte Marktzugänge hat, wird der Informationsvorsprung der informellen Kreditgeber verringert (vgl. Aleem 1993, Ghosh et al. 2000).

Aus Kreditnehmersicht bringt die soziokulturelle Nähe des Geldverleihers neben einer realen Zugangsmöglichkeit zu Kredit vor allem auch Verbundenheit und Vertrauen mit sich. Die u.a. aufgrund der Gültigkeit sozialer Transaktionsmechanismen wie Redistribution und Reziprozität erforderliche Diskretion in Geldgeschäften (vgl. Kapitel 2.5.2) wird beim Geldverleiher, zu dem man auch andere als kreditbezogene Kontakte pflegt, eher gewährt als bei formellen Finanzinstitutionen. Innerhalb der gleichen sozialen Gruppe wird der Geldverleiher eher als „Helfer in der Not“ wahrgenommen denn als Ausbeuter<sup>311</sup>, unabhängig von seiner tatsächlichen Berufsmoral (vgl. Kapitel 2.6, 4.5.2, 4.5.3). Das hohe Informationsniveau des Geldverleihers erspart es dem Schuldner, zahlreiche Nachweise über die Vermögens- und Einkommenssituation zu beschaffen. Durch den direkten und meist noch über andere Beziehungen sozial gefestigten Kontakt zum Geldverleiher (vgl. auch Kapitel 4.2.2) sind i.d.R. keine Be-

---

*developed, but are seen as poor, exploited, or economically incompetent people requiring assistance.*“ (Von Pischke 1980: 80). Auch in den Industrieländern werden üblicherweise die positiven Merkmale unkonventioneller Kreditnehmer von den Kreditinstituten nicht ausreichend wahrgenommen bzw. bei der Kreditvergabe nicht genutzt (vgl. Geis 1990). Feste normative Regelungen, wie z.B. auch die Vorgaben aus „Basel II“, (vgl. z.B. Tietmeyer et al. 2002) erschweren es dem formellen Finanzsektor, unkonventionellen Kreditnehmern flexibel Kredit zu gewähren.

<sup>311</sup> Formelle Kreditgeber werden dagegen tendenziell eher als Institution der Privilegierten wahrgenommen. Die ärmere Bevölkerung tritt ihnen mit Misstrauen entgegen und sieht sie im Regelfall nicht als zugängliche Kreditquelle an (vgl. z.B. Geis 1987a, Hartig 1989, Maurer 1998: 45ff.). In noch wenig entwickelten Regionen ist auch denkbar, dass die eindeutige singulär monetäre Ausrichtung formeller Kreditvergabe als „unmoralisch“ im Sinne von nicht zu den lokal üblichen Gebaren passend aufgefasst wird (vgl. Kapitel 2.1, 2.6).

stechungszahlungen wie bei Banken erforderlich. Die Kreditnehmer-Transaktionskosten setzen sich aus sehr wenigen Komponenten zusammen, die zudem für die Schuldner leichter transparent sind (vgl. Kapitel 4.1.2).

## **4.2.2 Die Beziehung zwischen den Vertragsparteien als vertrauensbildendes und verhaltenssteuerndes Gestaltungselement**

### **4.2.2.1 Personalisierte, enge Beziehungen zum Aufbau von Vertrauen und Reputation sowie zur Schaffung von Sanktionspotential**

In den ländlichen Gebieten sind die Beziehungen aufgrund der Verflochtenheit von ökonomischen und nicht-ökonomischen Transaktionen i.d.R. nicht singulär (vgl. Kapitel 2.5). Primär aufgrund nachbarschaftlicher und religiöser Beziehungen und/ oder aufgrund von Handelsbeziehungen usw. stehen der Geldverleiher und sein potentieller Kunde in einer engen, personalisierten Beziehung zueinander. Diese enge, personalisierte Beziehung erleichtert die Kommunikation und schafft eine gewisse Vertrautheit zwischen den Vertragspartnern. Aus der Beziehung selbst ergeben sich bereits kostengünstig und zeitnah kreditvertragsrelevante Informationen. Im Vergleich zu den Möglichkeiten einer formellen Bank ist die Informationsdichte höher und das Informationsspektrum breiter.

Informelle ländliche Kreditverträge, die aufgrund der widrigen Umstände in den ländlichen Gebieten (Kapitel 3.3) in besonderem Maße Vertrauen voraussetzen, bauen auf solchen engen, personalisierten Beziehungen auf, die für die informellen Kreditverträge zugleich eine konstituierende Bedeutung haben (vgl. z.B. Geertz 1978). Indem bestehende Bindungen integraler Bestandteil der Kreditverträge werden, etabliert sich Vertrauen (Floro/ Yotopoulos 1991: 4, 21, 44, 49): Die personalisierten sozialen und ökonomischen Beziehungen der Beteiligten werden als Kreditvertragskomponente „kapitalisiert“. Dabei wird die Kreditbeziehung von den Beteiligten nicht als singulärer Vertrag aufgefasst, sondern als eine weitere Form des Austausches, die in die bestehende multiple personalisierte Beziehung eingebettet ist (Kapitel 2.5.1). Die Beziehung wird eher im Sinne einer Partnerschaft wahrgenommen, wobei (bei beiden Vertragspartnern) die Erhaltung der Beziehung durch Wohlverhalten im Vordergrund steht und nicht eine singuläre Gewinn- bzw. Wohlfahrtsmaximierung.

Das enge Verhältnis zwischen Kreditgeber und Kreditnehmer führt zu einem umfangreichen Fluss kreditvertragsrelevanter Informationen (vgl. Kapitel 3.2.1.1, 3.2.3.1, 4.2.1.1, 4.2.1.2), der ebenfalls Vertrauen generieren kann und damit zugleich die Basis des Kreditvertrages bildet und dessen Aufrechterhaltung sichert. Konstante Interaktionen sorgen für ein „*tacit establishment of mutual trust*“ (Christen 1989: 11). Das Vertrauen wiederum stärkt die Beziehung zwischen den Parteien und dient als Ansatzpunkt zur Verhaltenssteuerung (vertiefend Kapitel 4.3.5.2, 4.4.2). Nur auf Basis des gegenseitigen Vertrauens können sich komplexe ökonomische Beziehungen entwickeln (Woodruff 2002: 1).

Vertrauen kann aus verschiedenen Gründen entstehen. Neben den Erfahrungen aus der Vergangenheit mit dem (Rück-)Zahlungsverhalten ist die langjährige Kenntnis der Familie i.d.R. von großer Bedeutung. Auch die geographische Entfernung und die damit verbundene erleichterte Überwachung sind häufig von großer Bedeutung, so dass viele ländliche Geldverleiher nur Kreditnehmer akzeptieren, die in ihrem oder auch einem eng benachbarten Dorf leben. Händler-*cum*-Geldverleiher haben aus ihrer hauptberuflichen Tätigkeit einen enormen Vorteil, weil sie mit den potentiellen Kreditkunden regelmäßig über Handelsbeziehungen in Kontakt stehen. Die Informationsbeschaffung kann hier natürlich neben der Beurteilung der Kreditwürdigkeit auch der Kontrolle dienen und reduziert in diesem Sinne gleichzeitig die Transaktionskosten beider Parteien. Die Basis für gegenseitiges Vertrauen kann durch das

Einbinden persönlicher Elemente in die Handelsbeziehung verbessert werden, wie z.B. durch den Austausch von Geschenken oder durch die Teilnahme an sozialen Ereignissen wie Hochzeiten und Begräbnissen (Hayami 1997: 245, vgl. Kapitel 2.5.5).

Vertrauen, Erfahrung mit und persönliche Kenntnis der Kreditnehmerfamilie spielen bei der Kreditwürdigkeitsprüfung eine entscheidende Rolle (vgl. Kapitel 3.2.1.1, auch Adams 1994: 3, Asian Development Bank 1990: 192, Christen 1989: 22f., Germidis et al. 1991: 164). Vertrauen kann hier auch als "soziales Vermögen" (vgl. Kapitel 2.4.4, Ben-Porath 1980) aufgefasst werden<sup>312</sup>. Auf Basis des geschaffenen Vertrauens können die aus der engen, personalisierten Beziehung regelmäßig fließenden, qualitativ hochwertigen Informationen im ländlichen Umfeld dann auch Sicherheiten ersetzen (Kapitel 4.3.5), was zur höheren Akzeptanz vermeintlich nicht bankfähiger Kunden führen kann. Auf Basis langfristiger personalisierter Beziehungen lässt sich die Rückzahlungsfähigkeit und ggf. die langfristige Wirtschaftlichkeit der Kundenbeziehung besonders gut einschätzen und sogar beeinflussen.

Über die enge personalisierte Beziehung kann der Kreditnehmer erleichtert (vertrauensbildende) Reputation aufbauen (vgl. Kapitel 3.2.3.2), die vergleichsweise einfach und kostengünstig vom Kreditgeber verifiziert werden kann. In funktionierenden Dorfgemeinschaften unterhalten sowohl Geldverleiher als auch Kreditnehmer solche engen personalisierten Beziehungen auch zu den anderen Dorfmitgliedern<sup>313</sup>. So kann sich das für die Kreditvergabe erforderliche Vertrauen auch aufgrund einer bestimmten Reputation des Verhandlungspartners ergeben, die er innerhalb des dörflichen Informationsnetzwerkes (auf Basis wirtschaftlicher und/ oder sozialer Beziehungen in der Gemeinschaft) erworben hat (vgl. z.B. Greif 1994, Granovetter 1985).

*„Trust is the antidote to the existence of asymmetric information between lender and borrower that breeds moral hazard and adverse selection of risk.“* (Floro/ Yotopoulos 1991: 2)

Über die personalisierte Beziehung werden den Beteiligten bestimmte Positionen zugeordnet (vgl. z.B. Kapitel 2.5.6) und ein gültiger Verhaltenskodex (informelle Normen, z.B. Kapitel 2.5, 4.1.1) zugrunde gelegt. Die Reputation des Kreditnehmers dient dem Geldverleiher, einen bestimmten Typ von Vertragspartner zu identifizieren (vgl. Kapitel 3.2.1.2) und den passenden Vertragstyp zuzuweisen. Die enge personalisierte Beziehung, das Vertrauen und die Akzeptanz gewisser informeller Regeln durch beide Vertragspartner ermöglicht die Etablierung von Anreizsystemen und kann dadurch mögliche Verhaltensprobleme aus Kreditbeziehungen (Kapitel 3.2.1.2, 3.2.3.1) eindämmen (Floro/ Yotopoulos 1991: 51). Aufgrund der Informationsdichte und -qualität werden konkret die Probleme aus asymmetrischer Informationsverteilung erheblich reduziert. Verhaltensprobleme ex post werden durch die engen personalisierten

---

<sup>312</sup> Wie in Kapitel 2.5.5 erläutert, stellt Ben-Porath (1980) für die einzelnen Vertragspartner innerhalb enger, personalisierter Beziehungen die Herausbildung eigener Identitäten („*identities*“) fest. Dabei kann sich für eine Kreditnehmerfamilie eine eigenständige kollektive Identität innerhalb der Beziehung zum Geldverleiher herausbilden, die auch die Transaktionen der Familie mit anderen Geschäftspartnern beeinflussen kann. Zudem bilden sich innerhalb der jeweiligen engen, personalisierten Beziehung spezifische Regeln heraus, die die Beziehung und deren Fortbestand maßgeblich beeinflussen (ibd.: 3f.). Dadurch wird das Vertragsverhältnis spezifisch und nicht negotiabel, noch transferabel. Im Gegensatz dazu ist der *homo oeconomicus* entsprechend "*stripped of identity*" (ibd.: 4): Weder seine Identität noch die Mechanismen seiner Interaktionen beeinflussen seine Transaktionen am Markt.

<sup>313</sup> Im ländlichen Indien ist es üblich, dass innerhalb der gleichen Religions- und Kastengemeinschaften enge Beziehungen unterhalten werden. Grundsätzlich werden in traditionellen Hindu-Gesellschaften allerdings nur die unumgänglichen (allgemeinen) Kontakte zu Mitgliedern einer niedrigeren Kaste unterhalten (vgl. Kapitel 2.1, von Stietencron 1995). Schon zu Beginn der 1970er Jahre stellte Birch (1971) fest, dass dies für Kreditbeziehungen nicht unbedingt gelten muss. Die zunehmende Modernisierung der Gesellschaft weicht die traditionellen Verhaltensregeln auf.

Beziehungen insofern eingedämmt, als z.B. die Kreditnehmer-Reputation verhaltenssteuernd genutzt werden kann (vgl. ausführlich Kapitel 4.3.5.2, 4.4.2).

Hervorzuheben ist auch das enge Vertrauensverhältnis zwischen ländlichem Kreditnehmer und informellem Geldverleiher im Sinne eines „erweiterten Bankgeheimnisses“ (vgl. schon Ghatak 1976: 8, auch Kapitel 4.2.3.3). Da die Familienwirtschaften in erster Linie enge Beziehungen unterschiedlicher Art zu dem Geldverleiher (Handelsbeziehung, nachbarschaftliche Beziehung usw.) unterhalten, wird die eigentliche Kreditvergabe unauffällig „nebenbei“ abgewickelt, so dass sie für einen Außenstehenden nicht unbedingt wahrnehmbar ist, ganz im Gegenteil zu dem Besuch einer Bankfiliale. Angesichts der Verpflichtungen z.B. aus Reziprozitätsbeziehungen (vgl. Kapitel 2.5.2), die auch aufgenommene Kreditmittel oder zur Zins- und Tilgungsleistung akkumulierte Gelder betreffen können, kann die stillschweigende, unbemerkte Kreditvergabe bzw. -rückzahlung von großer Bedeutung sein, um die kreditierten Mittel für den Kreditnehmer zu erhalten. Das Brechen des Stillschweigens kann im Übrigen sehr wirkungsvoll als Druckmittel zur Disziplinierung eines säumigen Schuldners eingesetzt werden (vertiefend Kapitel 4.3.5.2, 4.4.2).

Der Aufbau enger, personalisierter Beziehungen ist als spezifische Investition zu betrachten, die anfänglich im Vergleich zu der einmaligen z.B. auf Sicherheiten basierenden Kreditbeziehung eines ländlichen formellen Finanzintermediärs vergleichsweise kostspielig sein kann. Dies gilt jedoch nur für fremde, neu in die Gemeinschaft eintretende Geldverleiher. Geldverleiher aus der Gemeinschaft sind grundsätzlich mit den zahlreichen Informationen aufgewachsen bzw. erhalten die Informationen aus verbundenen Beziehungen (vgl. Kapitel 4.2.1.2). Die Kosten der Informationsbeschaffung können insofern nicht isoliert quantifiziert werden.

Die Aufrechterhaltung der personalisierten Beziehung zur Kreditnehmerfamilie bringt beiden Vertragspartnern Vorteile. Da die qualitativ hochwertigen Informationen unabhängig vom Kreditvertrag regelmäßig zufließen, ist eine Einsparung von Kreditgeber-Transaktionskosten möglich (vgl. Ben-Porath 1980: 1). Die Kreditwürdigkeitsprüfung und die Kreditüberwachung werden erheblich vereinfacht. Dem Kreditnehmer erleichtert der Informationsfluss aus der Beziehung den Kreditzugang erheblich und erspart ebenfalls Transaktionskosten, weil z.B. weniger Informationen nachgewiesen werden müssen und das gesamte Kreditvergabe-Procédere schneller ablaufen kann.

Die enge, personalisierte Beziehung bildet die Basis für eine längerfristige Geschäftsbeziehung, mit der sich der Kreditgeber u.a. auch eine künftige Nachfrage sichern kann. In diesem Sinne kann es sich um sog. spezifische Beziehungen handeln (vgl. Kapitel 2.5.5, Fußnote 171). Auf lange Sicht lohnt sich die spezifische Investition in die enge, personalisierte Beziehung auch deshalb, weil sie eine frühzeitige Krisenidentifikation ermöglicht und umfangreiches Sanktionspotential (z.B. Androhung der Rufschädigung) schafft, das das Kreditnehmerverhalten wesentlich beeinflussen kann (vgl. Kapitel 4.3.5.2., 4.4.2).

#### **4.2.2.2 Langfristige Beziehungen zur Verhaltenssteuerung und als Sicherheitenersatz**

Auf den engen, personalisierten Beziehungen aufbauend bilden sich in funktionierenden ländlichen Gefügen langfristige Beziehungen heraus, die von regelmäßigen vergleichbaren Transaktionen zwischen denselben Vertragspartnern gekennzeichnet sind. Langfristige Beziehungen sind dabei grundsätzlich immer auch personalisierte Beziehungen (vgl. z.B. Abraham/Platteau 2001: 7ff.); personalisierte Beziehungen werden über langfristige Kontakte intensiviert. Entsprechend werden die Effekte enger personalisierter Beziehungen durch die Langfristigkeit gefestigt bzw. erweitert.

Im ländlichen Indien bedeutet Langfristigkeit nicht selten, dass Großfamilien Beziehungen über Generationen hinweg aufrechterhalten. Wie in Kapitel 1.3.1 erläutert, ist der ländliche Geldverleih in Indien ein tradierter Berufszweig, der in den Familien über Generationen fortgeführt wird. Ländliche Kreditnehmerfamilien haben dann auch häufig langjährige, teils „ererbte“ Beziehungen zu den örtlichen Geldverleihern. Solange die Regionen nicht an die größeren Märkte angebunden sind, wechseln die Kreditnehmerfamilien nur im Ausnahmefall ihren angestammten Kreditgeber (vgl. z.B. Ghatak 1976: 143). Dabei werden die langjährigen (ökonomischen und nicht-ökonomischen) engen, personalisierten Beziehungen zu einem dauerhaften Beziehungsgeflecht zwischen den Kreditgeber- und Kreditnehmer(groß)familien ausgebaut<sup>314</sup>.

Vertrauen in die Handlungen des Vertragspartners kann sich aus unterschiedlichen Gründen entwickeln. Zum einen können formelle Verträge, die durch Sanktionen via Gesetzen und einer funktionsfähigen Rechtsprechung abgesichert bzw. garantiert werden, das Verhalten von Vertragspartnern steuern. Aber auch Erfahrungen und Kenntnisse aufgrund von vergangenen Vertragsbeziehungen können Informationen über den Vertragspartner liefern und Vertrauen schaffen (Watson 1999, Woodruff 2002). Über den Wechsel von einer preisorientierten „Spot“-Transaktion anonymisierter Verhandlungspartner hin zu langfristigen wiederholten Vertragsbeziehungen bzw. der „*clientelization*“ (Geertz 1978) von Vertragsbeziehungen können Vertrauen manifestiert und langfristige Abhängigkeiten geschaffen werden. Gerade die Abhängigkeit in der langfristigen Beziehung bringt für den Geldverleiher den Anreiz mit sich, die (relative) Monopolstellung auszunutzen und z.B. allmählich die Zinssätze zu erhöhen (vgl. auch Berger/ Udell 1998: 646f.). Die Ausgewogenheit im Beziehungsgeflecht bestimmt, inwiefern dieser Anreiz überwiegt bzw. von gegenteiligen Anreizen überlagert wird (vgl. Kapitel 4.5.2.3, 4.5.2.4).

Regelmäßig wiederholte Transaktionen zwischen den Beteiligten schaffen neben Vertrauen auch das Gefühl reziproker Verpflichtungen. Sie verstärken die personalisierten Beziehungen, die wiederum die eigentliche Basis für eine Kreditvergabe bilden (vgl. Floro/ Yotopolous 1991: 44ff.). Langfristige Beziehungen ermöglichen es dem Kreditgeber, eine Kredit-Historie aufzustellen und dadurch Informationsvorteile zu erlangen. Greenbaum et al. (1989) sehen diesen Vorteil jedoch nicht in Bezug auf die Beziehung zum Kunden, sondern gegenüber konkurrierenden Kreditgebern. Je länger die Beziehung besteht und je häufiger Austausch stattfinden, um so besser funktioniert die Kommunikation zwischen den Vertragspartnern, um so mehr Kenntnisse über den Vertragspartner werden erworben. Erfahrungen und Kenntnisse aufgrund von vergangenen Vertragsbeziehungen (auch Nicht-Kreditbeziehungen) zum Kreditnehmer können u.a. wertvolle Detail-Informationen über den vergangenen (und aktuellen) familiären Vermögensstatus, sein Vertragsverhalten sowie sein Ressourcenmobilisierungspotential im Krisenfall liefern und damit vor allem angesichts fehlender banküblicher Sicherheiten das Vertrauen für das aktuelle Kreditverhältnis schaffen (Watson 1999, Woodruff 2002, auch Ghosh et al. 2000: 12) sowie die aktuelle Konditionenfestsetzung (z.B. Bewährungsprinzip, Kapitel 4.3.3) bestimmen<sup>315</sup>. Dieses durch intensive Kommunikation und Interaktion aufgebaute gegenseitige Vertrauen kann ebenso wie die Angst vor dem Verlust einer mehrschichtigen kooperativen Beziehung in starkem Maße vertragskonformes Verhalten auf beiden Seiten hervorrufen (vgl. Kapitel 4.4.2). Wesentliches gestalterisches Element in langfris-

---

<sup>314</sup> Indische informelle Kreditgeber, vor allem indigene Bankiers, nutzen häufig ihre Großfamilie bzw. Verwandtschaft, um auch über die eigene Region hinaus Kredite (und andere Dienstleistungen) anbieten bzw. vermitteln zu können (z.B. Rudner 1994, Schrader 1994, 1996).

<sup>315</sup> Der dichte Informationsfluss aus langfristigen Beziehungen wird auch in westlichen Ökonomien genutzt. Sog. Hausbanken führen das Kontokorrentkonto und schließen z.B. aus den Kontobewegungen auf die Kreditwürdigkeit von potentiellen Kreditkunden. Vertragskonformes Verhalten in der Vergangenheit führt auch hier zu häufig erleichterten Kreditnahmemöglichkeiten in der Zukunft (Bewährungsprinzip, vgl. Kapitel 3.2.3.2).

tigen Vertragsbeziehungen ist dabei die Dauer bzw. die Häufigkeit des Vertragsverhältnisses sowie die persönlichen und sozialen Beziehungen der Vertragsparteien zueinander.

Die hohe Informationsdichte und –qualität bezogen auf alle kreditvertragsrelevanten Informationen (vgl. Kapitel 3.2.1.1, 3.2.3.1) aus langfristigen Beziehungen ist für beide Vertragspartner von Vorteil. Zunächst führt sie dazu, dass Kredite schnell und unkompliziert gewährt werden können (vgl. Kapitel 4.3.2). Vor allem im Rahmen von längerfristigen Geschäftsbeziehungen gelten das gegebene Wort und gültige Verhaltenskodizes oft weit mehr als schriftlich fixierte Regelungen (vgl. Macaulay 1963: 58ff.). Entgegenkommen und Kompromissbereitschaft festigen hier mit Blick auf die künftige Beziehung die Geschäftsverbindung eher als ein Pochen auf vertraglich fixierte Vereinbarungen. Bei einer wiederholten Vertragsbeziehung werden nur noch Eckpunkte des Geschäftes ausgehandelt, während die Rahmenbedingungen und insbesondere die Verhaltensregeln bei Abweichungen vom Vereinbarten stillschweigend gelten und im gegenseitigen Einvernehmen erfolgen, da beide Vertragspartner ein Interesse an der Fortführung der Vertragsbeziehung haben. Ggf. differieren die Rahmenverträge innerhalb der Klientel in Abhängigkeit vom herrschenden Set informeller Regelungen. Insbesondere bei einem Kundenstamm, der auch weniger lokal eingebundene Familienwirtschaften umfasst, kann auch eine Differenzierung zwischen Binnen- und Außenmoral (vgl. Kapitel 2.5.2) erfolgen, die je nach Ausgestaltung auch Transaktionskosten senken kann (Evers/ Schrader 1999: 5; vgl. auch Kranton/ Swamy 1999). Die Orientierung an der langen Frist und die damit einhergehende gegenseitige langfristige Bindung schränken mögliche Verhaltensprobleme erkennbar ein (vgl. z.B. Furubotn/ Richter 2003: 163). Vor allem werden Beobachtungs- und Informationsprobleme gemildert und damit die Transaktionskosten, entsprechend vor allem Informations- und Kontrollkosten, verringert.

In langfristigen Beziehungen können die Kreditkosten leichter flexibel gestaltet werden. Vergleichbar dem Bündelpreiskonzept (vgl. Kapitel 2.5.4, 4.1.2, Fußnote 170) kann der Geldverleiher seine Kalkulation bei den eher kurzfristigen ländlichen Kleinstkrediten auch auf die mittlere Frist ausrichten, so dass in Krisenzeiten einzelnen Kreditnehmern eine vorübergehende Konditionen-„Erleichterung“ eingeräumt werden kann (z.B. vorübergehende Zinsreduzierung, Zinsstundung, statt monetärer Zinsleistungen Arbeitsleistungen), die diese dann bei späteren Kreditaufnahmen oder auch über Kredite anderer Familienangehöriger wieder kompensieren können. Aufgrund der intensiven Kenntnis der Kreditnehmerfamilie aus der langfristigen Beziehung ist der Kreditgeber in Krisenzeiten zudem in der Lage, ggf. vorhandenes Ressourcenmobilisierungspotential der Kreditnehmer bezüglich des Umfangs und der Dauerhaftigkeit zielsicher einzuschätzen. Gemäß der theoretischen Vorstellung kann er in Notsituationen durch Entgegenkommen und Kompromissbereitschaft die langfristige Beziehung aufrechterhalten.

Zahlreiche Verhaltensprobleme ex post lassen sich durch den Aufbau exklusiver, langfristiger Beziehungen eindämmen (vgl. auch Stillhart 2002: 48ff., Hellwig 1991: 46)<sup>316</sup>. Dabei hilft die Exklusivität Konflikte zwischen den Kreditnehmern zu vermindern (vgl. auch Mayer 1988: 1178ff.). Allerdings ist hier grundsätzlich der Nutzen aus der Exklusivität mit deren Kosten abzuwägen. Für den informellen Geldverleiher im funktionierenden sozialen Gefüge dürfte der Aufbau personalisierter langfristiger Beziehungen immer lohnenswert sein.

Haubrich (1989) findet bezogen auf die Intermediation heraus, dass eine wiederholte Kreditvergabe an denselben Kreditnehmer Informationen generiert, die den Kreditnehmer leichter zu vertragskonformem Verhalten bringen als eine direkte Überwachung. Bei einer singulären, einperiodigen Beziehung ist ein Kreditausfall nicht eindeutig dem Kreditnehmer anzulasten.

---

<sup>316</sup> In Stillhart (2002: 48ff.) findet sich eine Übersicht über Modelle, die sich mit dem diesbezüglichen Nebeneinander von indirekten und direkten Finanzbeziehungen auseinandersetzen.

In einer langfristigen Beziehung dagegen fällt es dem Kreditgeber leichter, ein Verschulden des Kreditnehmers aufzudecken und ihn z.B. über den Abbruch der Beziehung oder eine erhöhte Zinsforderung zu sanktionieren. Durch die Langfristigkeit der Beziehung kann der Kreditgeber auch die Kosten niedrig halten, weil er sich auf die Kontrolle der bisherigen Zahlungen konzentrieren und auf eine direkte Überwachung verzichten kann. Der Analyse liegt zugrunde, dass die Kreditnehmer nicht einfach von einem bestehenden zu einem neuen Kreditnehmer wechseln können, was in ländlichen weniger entwickelten Regionen nicht selten der Fall sein dürfte<sup>317</sup>.

Ebenso wie enge personalisierte Beziehungen sind langfristige Beziehungen anfangs mit spezifischen Investitionen („Beziehungskapital“, Ben-Porath 1980: 5ff.) verbunden, die sich über Skalenerträge erst auf lange Sicht lohnen. Dabei kann sich über den regelmäßigen, wiederholten Austausch innerhalb der traditionellen Gemeinschaft eine Art kontextbezogener Moralkodex (vgl. „*contextual morality*“, Ben-Porath 1980: 6) entwickeln. Diejenigen, die von den langfristigen Beziehungen profitieren, werden nicht mit denjenigen handeln, die als (moralisch und/ oder ökonomisch) "unehrenhafte" Vertragspartner bekannt geworden sind. Die Gemeinschaft dient als Informationsnetzwerk und das Verhalten in langfristigen Beziehungen mit dritten Dorfmitgliedern kann zu einem Signal für Kreditwürdigkeit werden. Insbesondere in kleineren dörflichen Gemeinschaften, in denen ein hohes Maß an Informationsaustausch über enge persönliche Beziehungen besteht, werden die Kosten eines schlechten Rufes bzw. einer sozialen Ächtung besonders hoch sein und den Kreditnehmer zu Wohlverhalten disziplinieren (vgl. auch Hayami 1997: 245f.), was auch als Etablierung von Abhängigkeiten betrachtet werden kann (vgl. Kapitel 2.6). Langfristige Beziehungen fördern damit die Rückzahlungsbereitschaft, indem das Abhängigkeitsverhältnis als Basis für Sanktionsmöglichkeiten z.B. mit Bezug auf eben die Reputation der Vertragspartner oder auf den Abbruch der langfristigen Beziehung herangezogen werden kann (vgl. Kapitel 4.3.5.2, 4.4.2). Dadurch verbessert sich die Position des Kreditgebers (als Prinzipal) im Vergleich zu singulären Kreditbeziehungen, was wiederum dazu führt, dass langfristige (exklusive) Beziehungen und die sich daraus ergebenden sozialen Netzwerke in funktionierenden sozialen Gefügen den Kreditzugang der ärmeren Bevölkerung deutlich verbessern (vgl. Ghosh et al. 2000: 11f.). Kreditbeziehungen als langfristige Beziehung auszugestalten, dient aus Sicht des Geldverleihers auch der Sicherung der Nachfrage (nach Kredit bzw. im Handel) (z.B. Evers/ Schrader 1999: 6). Grundsätzlich ist der Kreditgeber bei fehlendem Marktzugang innerhalb der langfristigen Kreditbeziehung von seiner Stammkundschaft abhängig, was die Position des Kreditnehmers (als Agenten) stärkt. Allerdings dürfte die ärmere ländliche Bevölkerung diese Situation eher selten erkennen und aufgrund fehlender Bildung nur selten auszunutzen wissen. Durch die starke verhaltenssteuernde Wirkung langfristiger Beziehungen wird das Vereinbaren relationaler Verträge (vgl. Kapitel 3.2.1.2.2) möglich und sinnvoll.

Angesichts der Existenzbedrohung der ärmeren ländlichen Bevölkerung steht eine „angemessene“ Unterhaltung und Pflege der das betrachtete Vertragsverhältnis umfassenden Beziehung im Vordergrund<sup>318</sup>. Teilweise ist dies mit dem Austausch von Geschenken, Vergünstigungen und besonderen Aufmerksamkeiten verbunden, um die langfristige Beziehung zu pflegen (vgl. auch Frank 1990). Demgegenüber stehen die zusätzlichen Kosten (im Sinne spezifischer Investitionen) aus der langfristigen Beziehung, die in funktionierenden sozialen Gemeinschaften auf lange Sicht aber aufgrund ihrer Funktion als Existenzsicherung (vgl. Kapitel 2.5.3) und als soziale Sicherung (vgl. Kapitel 4.6) gerechtfertigt scheinen. Zur Aufrechterhaltung und Pflege langfristiger Beziehungen ist es dabei nicht selten, dass Kredite nicht vollständig

---

<sup>317</sup> Nach Diamond (1989b: 852f.) haben ein kurzer Zeithorizont und hohe Zinssätze aufgrund adverser Selektion eine gegenteilige Wirkung.

<sup>318</sup> Hierbei spielen eine „schwache“ Solidarität (Lindenberg 1988: 48) und generelle Reziprozität (vgl. Kapitel 2.5.2) eine bedeutende Rolle.

zurückbezahlt werden, um sich über die verbliebene eher symbolische Restschuld den jederzeitigen Zugang zu Kredit bzw. zu Kreditnehmern zu sichern (vgl. Trenk 1990, Trenk/ Nour 1992, Olsen 1994: 123, Kapitel 2.5). Oder es werden innerhalb langfristiger Beziehungen bestehende Kreditarrangements regelmäßig erneuert, auch wenn dies ökonomisch nicht unbedingt erforderlich wäre (vgl. Platteau 2002: 7, Schrader 1994: 152ff., Evers/ Schrader 1999: 6, auch Trenk 1991, Trenk/ Nour 1992). Die scheinbar grundlos aufrecht erhaltenen Kredite sollen bestehende multiple Austauschbeziehungen zementieren (vgl. auch Kapitel 2.5.2). Ein informeller Geldverleiher kann dann auch erkennen, ob kleinere, auch dauerhafte Außenstände wirklich ein Zeichen für fehlende Zahlungsfähigkeit sind oder ob sie andere Ursachen haben!

Da die langfristige Beziehung umfangreich Vertrauen schafft und auch die Verhaltensprobleme einzudämmen hilft, kann sie als Sicherheitensatz dienen (vgl. Kapitel 4.3.5.1). Wenn sich Kreditvertragspartner gut kennen und in dauerndem wechselseitigen Geschäftsverkehr stehen, ist eine formale Kreditsicherung nach Rudolph (1984: 37f.) nicht unbedingt erforderlich<sup>319</sup>. Die Reputation des Kreditnehmers in und außerhalb der Kreditbeziehung kann als Aktivum aufgefasst werden, dessen Wert mit der Zeit ansteigen kann (Stillhart 2002: 51).

Auf Basis vergangener positiver Erfahrungen bevorzugen die Kreditnehmer angestammte Kreditgeber, solange die Opportunitätskosten der Suche eines neuen Kreditgebers zu hoch sind (vgl. auch Kapitel 4.1.1). Denn die enge Bindung an einen Kreditnehmer bringt dem Stammkunden die bereits erläuterten besonderen Vorteile wie z.B. einen sicheren Kreditzugang und insbesondere die schnelle Kreditgewährung im Notfall, aber auch mögliche unbürokratische Prolongationen bzw. die Vereinbarung von Tilgungstreckungen zu Vorzugszinsen bei erkennbaren Rückzahlungsschwierigkeiten (vgl. Kapitel 4.4), ohne dass dies die bestehende Beziehung beeinträchtigen würde. Diese Garantie der Unterstützung in Krisenzeiten trägt Züge einer sozialen Sicherung und ist für die ärmere ländliche Bevölkerung von großer Bedeutung (Kapitel 2.4.2.3). Gerade diese besondere Stellung des Kreditnehmers bzw. der Kreditnehmerfamilie innerhalb der langfristigen Beziehung, die auch mit privilegierenden Nicht-Zinskonditionen verbunden sein kann (vgl. Kapitel 4.3), führt häufig dazu, dass er „seinem“ Geldverleiher (über Generationen hinweg) treu bleibt, auch wenn er bei einem anderen günstigere Konditionen (insbesondere niedrigere Zinsen) erhalten würde.

Innerhalb eines funktionierenden sozialen Gefüges ist der Geldverleiher im dörflichen Umfeld bei fehlendem ausreichendem Marktanschluss auf Stammkundschaft angewiesen. Über die langfristigen Beziehungen sichert er sich langfristig regelmäßige Nachfrage einerseits und andererseits ggf. zusätzliche Privilegien wie z.B. Warenzugang, Arbeitskraft, Nachfrage im Handel (vgl. Kapitel 4.2.3.2). Erst bei zunehmender Marktanbindung und der Existenz eines größeren und aus formeller Sicht kreditwürdigeren potentiellen Kundenkreises verliert die langfristige Kundenbindung für ihn an Bedeutung, was zu einer Veränderung seiner Geschäftspraktiken zuungunsten des Kreditnehmers führen kann (vgl. Kapitel 4.5.3). Je mehr Konkurrenten vorhanden sind, um so weniger lohnt es sich für den Kreditgeber, dem angestammten Kreditnehmer in Krisenzeiten zur Seite zu stehen, da er nicht mehr darauf vertrauen kann, dass der Kreditnehmer auch in Zukunft bei ihm Kredite aufnehmen wird. Die besondere Qualität und der sozioökonomische Wert der langfristigen Beziehungen werden verwässert. Zudem können Geldverleiher in Konkurrenzsituationen nur noch wettbewerbsfähige Zinssät-

---

<sup>319</sup> Je lockerer das Vertrauensverhältnis ist und je weniger Informationen über den Kreditnehmer kostengünstig verfügbar sind, umso mehr nimmt andererseits die Bedeutung von Kreditsicherheiten zu. Spielen zunächst vor allem finanzwirtschaftliche Wohlverhaltensabsprachen (z.B. Negativklauseln, Rudolph 1984: 19ff.), die nicht durch Realsicherheiten zu unterlegen sind, eine Rolle, so sind Kreditsicherheiten im engeren Sinne (Faustpfandrecht, Registerpfandrecht und pfändähnliche Rechte, ibd.: 18f.) unabdingbar, wenn ein unbekannter Kreditnehmer nur einmalig Kredit nachfragt.

ze berechnen, die flexible Prolongationen oder ähnliche privilegierenden Konditionen in Krisenzeiten nicht mehr kompensieren (vgl. Kapitel 4.3.1.2). Zu beachten sind dann auch die negativen Aspekte der langfristigen Beziehung. Ggf. bestehende Abhängigkeiten und vor allem Ungleichheiten werden durch langfristige Beziehungen manifestiert und eine einseitige Vorteilnahme durch den Geldverleiher entsprechend begünstigt (vertiefend Kapitel 4.5.2).

Die vorangegangenen Ausführungen bestätigen, dass informelle Kredite im ländlichen Raum nur Teilaspekte umfassender Beziehungen sind. Die Kreditbeziehungen enthalten neben quantifizierbaren ökonomischen Elementen zahlreiche nicht quantifizierbare, teilweise auch temporär unbestimmte Elemente. Zwei besondere Formen langfristiger Beziehungen sind das *Interlinking* (Kapitel 2.5.4) und die Patron-Klient-Beziehungen (Kapitel 2.5.6), deren Vorteile für den informellen Geldverleih nachfolgend genauer betrachtet werden sollen.

## 4.2.3 Verbundene Kreditbeziehungen

### 4.2.3.1 Interlinking – Lösungsansatz und Problemfeld zugleich

Typisch für langfristige, personalisierte Beziehungen ist das in Kapitel 2.5.4 bereits erläuterte *Interlinking*. Verbundene Beziehungen stellen meist den Austausch von laufenden gegen künftige Ansprüche dar und beinhalten damit *per se* ein Kreditelement. Informelle ländliche Kreditbeziehungen sind grundsätzlich Bestandteil eines umfassenderen multiplen Beziehungsbündels (vgl. Kapitel 2.5.1), in dem die Vertragsparteien nicht nur aufgrund eines einzelnen Geschäftes miteinander verbunden sind. Der einzelne Kreditvertrag ist nur Teil des umfassenden Beziehungsgeflechtes, innerhalb dessen auch zahlreiche andere ökonomische und nicht-ökonomische Beziehungen eingegangen werden (vgl. z.B. Besley 1995: 2180, auch Bailey 1966). Solche Kredite werden auch als verbundene Kredite bzw. als *Interlinked Credit Transactions* bezeichnet<sup>320</sup>. Die Mehrheit der Arbeiter und Landwirte nahm in der Vergangenheit verbundene Kredite auf (Olsen 1994) und auch heute noch sind sie in Südasien weit verbreitet (Gill 2003: 3, Basu 2006). Das Ausmaß der Langfristigkeit verbundener Beziehungen hängt vom Typ der zugrunde liegenden Beziehungen ab. Bei den südindischen Fischern beobachten Platteau/ Nugent (1992), dass die verbundenen Beziehungen über mehrere Perioden (im Schnitt vier Jahre) andauern (auch Aleem 1990: 338). In der traditionellen Landwirtschaft können sie auch ein Leben lang bzw. sogar über Generationen hinweg andauern.

Für die ländliche ärmere Bevölkerung sind vor allem drei Varianten des verbundenen Kredits relevant (vgl. Kapitel 2.5.4):

- Zum einen ist die Verknüpfung von Großgrundbesitzer-Pächter-Beziehungen mit dem Geldverleih als Pacht-*cum*-Kredit-Beziehung<sup>321</sup> bedeutsam. Landlords als Großgrundbesitzer-*cum*-Geldverleiher gewähren auf Basis bestehender Pachtbeziehungen Kredite, die einerseits das Pachtverhältnis unterstützen können (Betriebsmittelkredite, z.B. Saatgutkredite), andererseits aber bei entsprechender Mittelverfügbarkeit nicht unmittelbar für die Pächtertätigkeit von Nutzen sind bzw. mit ihr in Zusammenhang stehen

---

<sup>320</sup> Immer dann, wenn der Kreditvertrag nicht unabhängig von der zugrunde liegenden Handels- oder Pachtbeziehung zustande gekommen ist, spricht man vom *Interlinking* (Braverman/ Srinivasan 1984: 65f.). Die *Interlinked Credit Transactions* wurden umfangreich in der Literatur behandelt. Vgl. z.B. Bardhan (1980a, b), Bell (1988), Braverman/ Srinivasan (1981), Trenk (1991: 25), Platteau/ Abraham (1987: 480ff.), Rao/ Subrahmanyam (1985), Schmidt (1987: 141), aber auch Bailey (1964).

<sup>321</sup> Die Pacht-*cum*-Kreditbeziehungen sind in der Literatur vielfach im Zusammenhang mit dem *Sharecropping* behandelt worden (vgl. Kapitel 2.5.4). Zum *Sharecropping*, den Pacht-*cum*-Kredit-Beziehungen und dem Großgrundbesitzer-*cum*-Geldverleiher vgl. z.B. Fußnote 176, Bardhan (1980a, b), Bell (1988), Bardhan/ Udry (1989), Braverman/ Stiglitz (1982), Shaban (2000), auch Karkal (1967).

müssen (Konsumkredite, z.B. bei Hochzeiten oder bei Krankheit eines Familienmitgliedes).

- Zum anderen ist die Verknüpfung von Handelsbeziehungen mit dem Geldverleih als Handels-*cum*-Kredit-Beziehung relevant. Händler sind diejenigen, die verbundene Kredite am leichtesten vergeben können, weil sie die Ware bzw. Ernte ertragreich vermarkten und auch die Raten am leichtesten einsammeln können (vgl. auch Walker/Ryan 1990: 203)<sup>322</sup>. Sog. Händler-*cum*-Geldverleiher spielten schon bei der Monetarisierung ländlicher Regionen und insbesondere beim Übergang von der Subsistenz- zur Marktproduktion eine wesentliche Rolle (Roth 1983). Nicht selten bieten die Händler aus Wettbewerbsgründen Kredite „im Paket“ mit den verkauften Waren an (Harriss 1980: 114, 127, Olsen 1994: 33). Stammkunden wird ein laufender Kredit im Sinne des Anschreibens bzw. eines Lieferantenkredits gewährt. Auf Basis der bestehenden Handelsbeziehungen reichen die Händler-*cum*-Geldverleiher Kredite aus, angefangen mit dem aufgrund der saisonalen Einkommenschwankungen üblichen „Anschreiben“, über z.B. die Verknüpfung von Kredit und Vermarktung des *Outputs* (z.B. „Verkauf der Ernte auf dem Halm“, s.u.)<sup>323</sup> bis hin zu Krediten (je nach Mittelverfügbarkeit), die nicht unmittelbar mit der zugrunde liegenden Handelsbeziehung in Zusammenhang stehen (z.B. Konsumkredite im Krankheitsfall, bei Tod, für religiöse Zeremonien oder auch Investitionskredite z.B. beim Aufbau eines Nebenerwerbseinkommens; vgl. z.B. Karmakar 1999: 140; Rutherford 1999: 47). Der Kreditnahme steht kein regelmäßiger Zufluss an Mitteln (regelmäßige Zins- und Tilgungszahlungen) gegenüber, sondern lediglich die Erwartung des Geldverleihers, zu einem späteren Zeitpunkt aus der z.B. vorab gekauften Ernte einen entsprechend hohen Gewinn erwirtschaften zu können. Der zyklisch entgegen gesetzte Kapitalbedarf beider Vertragsparteien wirkt sich positiv auf die verbundene Handelsbeziehung zwischen Händler und Kunde aus (Germidis et al. 1991: 90, Yang 1998: 225, Ghate 1992, Sanderatne 1992, auch Shepherd 2004). So wie in Industriegesellschaften ein Lieferantenkredit<sup>324</sup> meist ohne jegliche gesonderte vorherige Vereinbarung angeboten und oft stillschweigend in Anspruch genommen wird, so ist der handelserleichternde Kredit des Händler-*cum*-Geldverleihers kundenorientiert und nur mit minimalem *Procedere* verbunden. Der Zugang zu Finanzierung kann den Erfolg im Handel bestimmen (z.B. Evers/ Schrader 1999: 6). Bei ausreichender Verfügbarkeit liquider Mittel sind Händler-*cum*- (bzw. Großgrundbesitzer-*cum*)-Geldverleiher auch bereit, an einen weiteren Personenkreis Kredite zu vergeben. Der Bekanntheitsgrad bestimmt dabei die Konditionierung (vgl. Kapitel 4.3). Solche Kreditbeziehungen unterliegen nicht den Vorteilen des *Interlinking* und entsprechen den Vollzeit-Geldverleiher-Krediten, weshalb sie hier nicht weiter berücksichtigt werden.
- Daneben finden sich noch Arbeits-*cum*-Kredit-Beziehungen, wie sie z.B. von Platteau/Nugent (1992) für die südindische Fischerei erläutern werden<sup>325</sup>. In der indischen

---

<sup>322</sup> Die All India Rural Credit Survey (Reserve Bank of India 1954: 325) stellte fest, dass der größte Teil der Händler-*cum*-Geldverleiherkredite damals in Form von Vorauszahlungen auf den Lieferpreis erfolgten, unabhängig davon, ob der Liefervertrag kurz oder lange vor der Ernte abgeschlossen wurde.

<sup>323</sup> vgl. z.B. Platteau/ Abraham (1987: 480ff.), Rao/ Subrahmanyam 1983, Bell (1988: 797ff.).

<sup>324</sup> Unter Lieferantenkredit wird eine kurzfristige Finanzierungsform verstanden, die in Form eines Zahlungsziels gewährt wird (z.B. Perridon/ Steiner 2003: 429).

<sup>325</sup> Platteau/ Nugent (1992: 386f.) weisen darauf hin, dass in der Literatur die Pachtverträge zwar eingehender behandelt wurden, dass die verbundenen Fischerei-Verträge aber in Indien größere Bedeutung haben und verallgemeinerbare Ergebnisse liefern (vgl. Kapitel 2.5.4). Beide Kreditnehmer-Typen stellen letztlich Arbeitskraft für den Kreditgeber. Die Fischer-*cum*-Kreditnehmer erwirtschaften ihr Einkommen dabei täglich in kleineren Beträgen, während die Pächter-*cum*-Kreditnehmer ihr Einkommen am Ende einer Anbau-Saison in einer höheren

Kleinfischerei sind verbundene Kredite, die Arbeitskraft binden, in der Regel zinsfrei und müssen solange der Kreditnehmer zur Fischer-Crew auf dem Schiff des Kreditgebers gehört, nicht zurückgezahlt werden (Platteau/ Nugent 1992: 393). Die Bootseigner-cum-Geldverleiher verweigern sogar eine vorzeitige Rückzahlung des Kredites, um sich ein gutes Fischer-Team zu sichern (Platteau/ Murickan/ Delbar 1985). Denn ein Fischer darf seine Crew erst dann verlassen, wenn vom Eigner gewährte Kredite vollständig zurückgezahlt worden sind. In solchen Arbeit-cum-Kredit-Beziehungen stellen die aus Kreditnehmersicht im Vergleich zu anderen Krediten ersparten Kreditkosten eindeutig eine Entlohnungskomponente für die Arbeitsleistung dar (Platteau/ Nugent 1992: 393). Auch kann der durch die Arbeitsbeziehung vereinfachte Zugang zu Kredit als eine Versicherung verstanden werden, deren Kosten in der reduzierten Mobilität des Arbeitnehmers bestehen (ibid.: 394). Die jeweiligen verbindenden Arbeit-cum-Kreditverträge stellen sowohl aus Sicht der Fischer und als auch der Bootseigner Absicherungen ihres Einkommens dar (vgl. z.B. Platteau/ Nugent 1992, Datta/ Nugent 1989).

Wie bereits in Kapitel 1.3.2.2 erläutert, ist der Händler-cum-Geldverleiher der in Indien auf mittlere Sicht vermutlich bedeutendste ländliche Geldverleihertyp. Die folgenden Ausführungen beziehen sich daher vor allem auf den Händler-cum-Geldverleiher und die verbundenen Handels-Kredit-Beziehungen. Gleichzeitig finden sich vor allem in Süd-West-Indien heute noch zahlreiche Arbeit-cum-Kreditbeziehungen in der Kleinfischerei, die ebenfalls exemplarisch behandelt werden.

Mit zunehmender Kommerzialisierung der Landwirtschaft werden Kredite oft gegen den Verkauf der künftigen Ernte vergeben. Schon bei Kreditgewährung wird vereinbart, dass der Kreditnehmer einen (Groß-)Teil seiner Ernte an den Händler verkaufen muss (vgl. z.B. Karkal 1967: 26). Je nach Arrangement erfolgt die Rückzahlung in Form einer bestimmten Menge Getreide („in kind“) oder die Ernte muss zu einem bestimmten (relativ niedrigen) Preis an den Kreditgeber verkauft werden. Der Verkaufserlös wird dann zur Kredittilgung herangezogen (vgl. z.B. Sanderatne 1992). Ein solcher Kredit gegen die Verpflichtung, die Ernte an den Kreditgeber zu verkaufen bei gleichzeitiger vorab Vereinbarung eines festen Preises, wird als *Green Borrowing* oder „Verkauf der Ernte auf dem Halm“ bezeichnet<sup>326</sup>. Dabei handelt es sich letztlich eher um ein modernes Finanzmarktinstrument, ein sog. unbedingtes Termingeschäft im Sinne des *Financial Forwards* (vgl. z.B. Steiner/ Bruns 2002), als um ein Kreditgeschäft, auch wenn für die Bauern die vorzeitige Nutzung von Liquidität im Sinne einer Kreditierung im Vordergrund stehen mag.

Nebenberufliche Geldverleiher binden die Kreditvergabe in die normale Handelsbeziehung ein. Steht dabei zwar die Handelsbeziehung eindeutig im Vordergrund<sup>327</sup>, so hat die Kreditbeziehung oft dennoch eine substantielle Bedeutung. Teilweise hat insbesondere die Kreditbeziehung die Aufgabe, die gemeinsame auf Dauer angelegte Beziehung zu pflegen und aufrecht zu erhalten (vgl. Kapitel 2.5.3, 4.2.2.2).

---

Summe erhalten. Die unterschiedlichen Einkommensströme nehmen z.B. Einfluss auf das Konsumverhalten. So gelten Fischer z.B. als konsumfreudig (Platteau/ Abraham 1984: 118).

<sup>326</sup> Vgl. z.B. Besley (1995: 2180), Sanderatne (1992), Trenk (1991), für Orissa z.B. Karmakar (1999: 139f.), auch Southwold-Llewellyn (1994).

<sup>327</sup> Obwohl bei den *Interlinked Credit Transactions* die Kreditvergabe eine die primäre ökonomische Aktivität des Händlers ergänzende Nebentätigkeit ist, behandeln einige Modelle des verbundenen Kredits dennoch implizit den Geldverleih als primäre ökonomische Aktivität (z.B. Gangopadhyay/ Sengupta 1986, 1987, Bell/ Srinivasan 1989). Die Gewichtung des Geldverleihs in diesen Modellen als sekundäre bzw. primäre Aktivität bringt auf jeden Fall unterschiedliche Ergebnisse bezüglich des Verhaltens der Händler-cum-Geldverleiher und der Kreditkonditionen mit sich (vgl. Floro/ Yotopoulos 1991: 53ff.).

Verbundene Kredite werden häufig nicht explizit verzinst. Die Intensität der Beziehung und der Status des Kunden-*cum*-Kreditnehmers bestimmen Form und Ausmaß der Kreditentlohnung. Eine Entlohnung findet vollständig oder auch teilweise im Verbund mit den anderen Leistungen statt, so z.B. in Form einer indirekten Verzinsung über den Warenpreis (vgl. Kapitel 4.3.1). Bedeutsame Folge ist, dass der Preis für die Ware oder Leistung bzw. ggf. der Zinssatz des Kredites nicht nur seinen eigenen Wert bzw. Nutzen widerspiegelt, sondern auch zumindest einen Teil des Wertes der verbundenen Beziehung(en) bzw. den Wert des gesamten Beziehungsbündels und dies in langfristiger Betrachtung<sup>328</sup>. Die Entlohnung der in Anspruch genommenen Einzelleistung lässt sich deshalb nicht isoliert bestimmen. Jede erkennbare Entlohnungskomponente enthält auch Entlohnungsanteile sämtlicher vergangener, aktueller und potentieller künftiger Vertragsbeziehungen<sup>329</sup>.

Die Kontraktdauer von *Interlinked Credit Transactions* muss nicht immer langfristig sein. Gerade in der indischen Kleinfischerei sind kurzfristige Arbeitsverträge und damit kurzfristige verbundene Kreditbeziehungen aus unterschiedlichen Gründen von großer Bedeutung<sup>330</sup>. Dennoch ist trotz kurzfristiger Verträge langfristige Zusammenarbeit auf Basis prolongierter kurzfristiger Vereinbarungen nicht selten (vgl. auch Kapitel 4.3.3). Platteau/ Murickan/ Delbar (1985: 68ff, 147ff., 207ff.) können in ihrer Studie in Kerala, Südindien, auch mehrjährige Zusammenarbeit feststellen, die bei bestehenden familiären Beziehungen zum Schiffseigner, aber auch bei Konsumkreditnahme deutlich langfristiger ausfällt. Persönliche Konflikte und die Vermutung einer Übervorteilung des Fischers können dagegen zum schnellen Abbruch einer Beziehung führen.

Verbundene Kreditbeziehungen zeichnen sich auch durch Exklusivität aus (Hoff/ Stiglitz 1998: 489f.). Der Kreditnehmer ist i.d.R. Kunde eines einzigen Geldverleihers und darf z.B. seine Ernte nur über diesen vermarkten (Aleem 1990: 348, auch Platteau/ Nugent 1992: 396) bzw. seine Waren nur über diesen Händler beziehen (Besley 1995: 2180, Sanderatne 1992). Diese Verpflichtung bringt Abhängigkeiten mit sich, führt aber andererseits zu dem Privileg, beim Händler-*cum*-Geldverleiher Kredite aufnehmen zu dürfen, die nicht nur mit der Erwirtschaftung der Ernte verbunden sein müssen. Angesichts der Exklusivität und der Langfristigkeit des Beziehungsbündels kann die Konditionierung eines singulären Vertrages im Beziehungsbündel sehr kundenorientiert erfolgen, da wie bereits erläutert auch eine „Quersubventionierung“ über andere (Handels-)Beziehungen möglich und üblich ist. Einzelne Teilleistungen können dadurch auf den ersten Blick sehr vorteilhaft, andererseits aber auch sehr ausbeuterisch anmuten (vgl. Kapitel 4.5.2). Wesentlicher Nachteil für den Kreditnehmer ist die fehlende Transparenz der effektiven Kosten von Teilleistungen. Diese Transparenz muss für die Kreditnehmer auf traditionellen (Teil)Märkten allerdings nicht von großer Bedeutung sein, da hier der Kreditnehmer vor allem an einer sicheren, langfristigen Beziehung interessiert ist (vgl. Kapitel 2.3).

Nicht nur entspringt das verbundene Kreditgeschäft häufig einer langfristigen, personalisierten Beziehung, sondern es bringt, da es über einen mehrere Perioden dauernden Zeitraum verläuft, auch fortwährend den Anreiz zu weiteren ökonomischen Verträgen bzw. Vertragselementen mit sich. So kann sich z.B., wenn der Kredit zur Finanzierung von Saatgut aufge-

---

<sup>328</sup> Auf der Suche nach einer Annäherung für den Wert der Verbundenheit kann auf Olsens (1994: 129) Studie in *Andhra Pradesh* verwiesen werden. Olsen stellt fest, dass die formellen Banken Zinssätze von rund 1 % p.m. verlangten, während die lokalen Händler 2 % p.m. für verbundene Kredite verlangten.

<sup>329</sup> Auch westliche Banken verfolgen innerhalb von Hausbankbeziehungen ein Bündelpreiskonzept, das „Quersubventionierungen“ einzelner Teilleistungen wie z.B. dem Girokonto zulässt (vgl. z.B. Hein 1993: 243f., auch Kapitel 3.2.2.2.1).

<sup>330</sup> Platteau/ Nugent (1992: 405f.) erläutern die verschiedenen Gründe wie z.B. die große Bedeutung von Harmonie innerhalb der Fischer-Teams, aber auch die Bedeutung der Reputation für künftige Beschäftigungen.

nommen wurde, ein Vertrag zur Vermarktung der Ernte anschließen (z.B. Trenk 1991: 37)<sup>331</sup>. Wie bereits in Kapitel 2.5.4 erläutert, tragen *Interlinked Credit Transactions* Züge der Hausbankbeziehung und dem *Cross Selling*-Konzept westlicher Banken.

Es ist davon auszugehen, dass langfristige, personalisierte Handels-*cum*-Kreditbeziehungen vor allem in traditionellen Gesellschaften und bei keiner bis nur geringer Konkurrenz zu finden sind. Meist herrscht eine monopolistische Wettbewerbssituation vor (Hoff/ Stiglitz 1998: 489f.). Doch sind trotz der häufig langfristigen Kreditnehmer-Kreditgeber-Beziehungen Neueintritte in den Markt grundsätzlich möglich (z.B. Aleem 1990: 347, Platteau/ Abraham 1984). Auch wechseln die Kreditnehmer gelegentlich ihre Geldverleiher<sup>332</sup>. Es lässt sich vermuten, dass je stärker die dörfliche Gemeinschaft an den Markt angebunden ist und je mehr Konkurrenz bzw. Alternativen vorhanden sind, die verbundenen Kreditbeziehungen umso eher verschwinden werden bzw. sich auf kleinere Teilkredite beschränken werden.

#### **4.2.3.2 *Interlinked Credit Transactions* als Kunstgriffe der Risikobewältigung – die Kreditgeber-Perspektive**

Die Bereitschaft zur Vergabe von verbundenen Krediten kann unterschiedliche Ursachen haben. In einem vor allem für abgelegene Regionen und in traditionellen Gesellschaften gültigen Umfeld, können angesichts hoher Risikoaversion und der Gefahr des *Moral Hazard Interlinked Credit Transactions* für den Kreditgeber vorteilhafter sein als reine Kreditverträge (Basu/ Bell/ Bose 1999, Bell 1988, Braverman/ Stiglitz 1982, Mitra 1983, vgl. auch Wilhelm 1998). Insbesondere die asymmetrische Informationsverteilung lässt das *Interlinking* als rationale Handlungsalternative der Geldverleiher erscheinen (Mitra 1983). Gerade über die als Basis der Verbundenheit dienenden Nicht-Kredittransaktionen (zur potentiellen Kreditnehmerfamilie und zu deren Nachbarn und Verwandten) fließen umfangreiche auch kreditvergabe-relevante Informationen über den Charakter und das Vertragsverhalten der Kreditnehmerfamilie, den Status und die Reputation nahezu kostenlos (vgl. Kapitel 4.2.2). Informationen über Vermögens- und Einkommensstatus lassen sich z.B. über das Kaufverhalten relativ leicht generieren<sup>333</sup> (z.B. Fleisig 1995b: 3). Die generierten Detailinformationen mildern die Informationsprobleme *ex ante* sowie *ex post* erheblich (vgl. z.B. Besley 1995: 2180, Bell 1995). Gleichzeitig bilden sie eine weitere Basis der personalisierten Beziehung, indem sie u.a. Reputation aufbauen (vgl. auch Besley 1995: 2134). Unter bestimmten Bedingungen kann das *Interlinking* die Funktion des *Screening Device* (Kapitel 3.2.1.2) übernehmen<sup>334</sup>. Schon die Nähe und Verbundenheit der Kreditbeziehung verbessern die Überwachung der Handlungen des Agenten erheblich (vgl. auch Kapitel 3.2.3.1, 4.4). Zum Vorteil des Händler-*cum*-Geldverleihers erleichtert soziokulturelles *Insiderwissen* (vgl. Kapitel 4.2.1.2) dabei die Abwicklung von (mindestens) zwei Geschäftssparten. Bei nicht im Dorf ansässigen Händlern sichert die Exklusivität der verbundenen Verträge (vgl. Kapitel 4.2.3.1) trotz Distanz einen

<sup>331</sup> So wie das der verbundene Kreditvertrag beim *Green Borrowing* zwingend vorsieht.

<sup>332</sup> Aleem (1990: 338) beobachtete z.B. in Pakistan, dass die Kreditnehmerfamilien durchschnittlich vier Ernteperioden „ihrem“ Geldverleiher treu blieben und anschließend zu einem anderen Geldverleiher wechselten bzw. vom Markt gingen, bis sie erneut Kredite benötigten. In der Fischerei ist das Wechseln üblich (Platteau/ Nugent 1992).

<sup>333</sup> Moderne Supermarkt- und Warenhausketten „beobachten“ ihre Kunden über „Bonuskarten“, die für die Preisgabe von Informationen geringe pekuniäre Vorteile versprechen. Eine Auswertung des Kaufverhaltens führt zu auf die individuellen Bedürfnisse abgestimmte Werbung, die z.B. in Deutschland längst über die vom Warenhaus angebotene Waren- und Leistungspalette hinausgeht und z.B. auch Bankgeschäfte beinhaltet. Ähnlich ist die verbundene Beziehung des Händler-*cum*-Geldverleihers zu betrachten, nur dass er ohne EDV-technische Unterstützung Informationen sammelt und einen deutlich eingeschränkten Kundenkreis bedient. Dem Vorteil für die Informationspreisgabe entsprechen im ländlichen Raum der erleichterte Kreditzugang und die individualisierten Kreditkonditionen.

<sup>334</sup> Braverman/ Guasch (1984) zeigen dies für die Bedingungen eines heterogenen Arbeitsangebots und asymmetrischer Informationsverteilung.

hohen Informationsfluss und beschränkt für den Kreditnehmer gleichzeitig den Zugang bzw. die Abwanderung zu anderen Händlern bzw. Kreditgebern.

Multiple *Interlinked Transactions* können gegenseitiges Vertrauen in langfristigen, wiederholten Vertragsbeziehungen weiter verstärken (vgl. Bardhan 1980, Bell 1988, Besley 1995). Dieses durch intensive Kommunikation und Interaktion aufgebaute gegenseitige Vertrauen kann ebenso wie die Angst vor dem Verlust einer mehrschichtigen kooperativen Beziehung in starkem Maße *Moral Hazard* (Kapitel 3.2.3.1) auf beiden Seiten unterbinden. Gleichzeitig begünstigen sie die langfristige Fortführung von bereits bestehenden Beziehungen und damit aber auch die Etablierung von ggf. einseitigen Verträgen zwischen den Vertragsparteien bzw. langfristigen Abhängigkeiten. Sofern das *Interlinking* innerhalb funktionierender traditionaler Gemeinschaften erfolgt, können Abhängigkeitsbeziehungen im Sinne einer Existenzsicherung als vorteilhafter als ihr Fehlen angesehen werden (vgl. Kapitel 2.5.3). Sollte das soziale Gefüge aber gestört sein, erleichtern Abhängigkeiten über das *Interlinking* die Ausbeutung des schwächeren Partners (vgl. Kapitel 4.5.2). Die relative Machtposition des Geldverleihers innerhalb der verbundenen Kreditbeziehung erleichtert ihm auf jeden Fall die Verhaltenssteuerung nach Kreditvertragsabschluss (vgl. Kapitel 3.2.3.2) und vor allem die Durchsetzung seiner Forderung, da er ein größeres Sanktionspotential zur Verfügung hat und insbesondere der Abbruch sämtlicher Beziehungen für die gesamte Kreditnehmerfamilie eine folgenschwere Strafe darstellt (vgl. Kapitel 4.4).

Vor allen den Bootseignern<sup>335</sup> in der Kleinfischerei dient die verbundene Kreditvergabe (als Kredit-*cum*-Arbeitsvertrag oder als Lohnvorschuss) zur Minimierung des Risikos von *Output*-Verlusten aufgrund eines Mangels an Arbeitskräften (Platteau/ Abraham 1984: 123ff.) und damit der Sicherung des Zugangs zu guten Arbeitskräften. Die informellen Regeln in der südindischen Kleinfischerei stellen dabei sicher, dass die Kreditnahme einher geht mit einer Tätigkeit für den Kreditgeber über die Dauer mindestens einer Saison. Gleichzeitig bedeutet die Rückzahlung eines Kredites die arbeitsvertragliche Loslösung vom Kreditgeber-*cum*-Arbeitgeber (ibd.: 124). Es ist nicht unüblich, dass ein konkurrierender Arbeitgeber diese Rückzahlung durch Kreditvergabe möglich macht („*shifting debts*“, Platteau/ Abraham 1984: 127f.). Deutlich wird die Priorität der Arbeitsbeziehung in der verbundenen Beziehung dadurch, dass Bootseigner vermeiden, solchen Fischern Kredit zu geben, die als unzuverlässig bekannt sind, weil hier die Kreditvergabe durch den Arbeitgeber nicht die Arbeitsbeziehung verbessern würde (ibd.: 125).

Dienen verbundene Kreditverträge der Sicherung von Arbeitskräften, können z.B. die häufige Zinsfreiheit bzw. die Vorzugszinsen der Schiffseigner-*cum*-Geldverleiher als (Risiko-)Prämie für den sicheren Zugang zu Arbeitskräften angesehen werden (vgl. z.B. Adams 1992b: 11). Bezogen auf die Kleinfischerei stellen Platteau/ Abraham (1984: 124f.) den ersparten Zinskosten auf der Seite der Kreditnehmer die Kosten der für die Kreditvergabe erwarteten Zusatzleistungen wie verbesserte *Crew*-Stabilität, eine bessere Nutzung der vorhandenen Aktiva und insgesamt einen höheren *Output* gegenüber. Zusätzlich sollten auch noch Kosten dafür angesetzt werden, dass die Kreditnehmer auf ihre Freiheit zum ständigen Wechsel der Fischer-*Crew* auf dem Weg zur Maximierung des *Crew*-Einkommens verzichten und damit ggf. auch auf eine zunehmende Reputation am Arbeitsmarkt. Im Gegensatz zur Landwirtschaft finden sich in der Kleinfischerei kürzere saisonale Abstände, so dass die Kreditnehmer schneller durch Schuldrückzahlung in der Lage sind, sich einen anderen Arbeitgeber (-*cum*-Geldverleiher) zu suchen.

---

<sup>335</sup> In *Kerala*, Südindien, sind die Bootseigner oft selbst aktive Fischer (Platteau et al. 1980, Platteau/ Abraham 1984).

Eine ähnliche Motivation zur Kreditvergabe liegt in der Sicherung des Warenzugangs. So schafft sich der Händler einerseits eine langfristige Nachfrage (Kundenbindung) und andererseits den regelmäßigen Warenzugang (Kreditgewährung gegen Verkauf der kommenden Ernte). Auch kann das *Interlinking* dazu dienen, den vorhandenen Marktanteil durch Kreditvergabe zu sichern (vgl. Kapitel 2.5.4). In der Kleinfischerei versuchen Fischhändler sich durch Kreditvergabe an Bootseigner den Warenzugang zu sichern (Platteau/ Abraham 1984: 129). Die Kreditvergabe ist dann mit der Auflage verbunden, im Sinne einer Zinszahlung und Handelsprovision eine bestimmte Menge des Fangs an den Händler abzugeben. Esguerra and Meyer (1992) sehen in solchen Verpflichtung zur Abgabe eines Anteils des Fangs bzw. im Rahmen des *Green Borrowings* eines Anteils der Ernte ein Sicherungssubstitut (vgl. auch Kapitel 3.2.2.1.3). In der südindischen Kleinfischerei ist dabei sichergestellt, dass diese Fanganteile regelmäßig bis zur vollständigen Rückzahlung des Kredites zu leisten sind. Gleichzeitig wird bei Kreditvergabe die Auflage gemacht, dass die Kredite nur zur Beschaffung der für die Fischerei erforderlichen Aktiva verwendet werden dürfen, die dann als implizite Kreditsicherheiten dienen (ibid.). Die Durchsetzung solcher Kreditverträge ist besonders einfach, da der Fischhändler-*cum*-Geldverleiher beim Anlanden seinen Anteil leicht und sicher einfordern kann. Beim Handel-*cum*-Geldverleih mit den eher langfristigen Kreditbeziehungen sind die Bedingungen nicht so streng. Es werden häufig einfach Konsumkredite vergeben (vgl. Kapitel 4.2.3.1).

Die Kreditvergabe kann auch zur Erlangung einer Machtposition dienen. Manche kreditgebende Fischer bzw. Bootseigner versuchen über die Kreditvergabe Macht über abhängige Fischer zu erlangen und dadurch eine gewisse soziale Stellung zu erreichen (Platteau/ Abraham 1984: 122). Die der verbundenen Kreditbeziehung zugrunde liegende Hauptbeziehung (z.B. Handels- oder Pachtbeziehung) ist meist die Ursache für den wesentlichen Durchsetzungsvorteil im Vergleich zum formellen Finanzsektor (vgl. Bell 1995). Die Bindung der Kunden über andere ökonomische und nicht-ökonomische Beziehungen an den Kreditgeber verbessert dessen relative Machtposition ebenso wie seine Durchgriffsmöglichkeiten bzw. sein Sanktionspotential. In Kapitel 4.4.2 wird dieser Aspekt vertiefend behandelt.

Innerhalb der Kleinfischerei in Südindien müssen die „Entschädigungsleistungen“ des Schuldners (im Sinne eines Zinses) für die verbundenen Kreditbeziehungen unabhängig von der Höhe der Restschuld erbracht werden. Damit besteht kein Anreiz, die Schuld in Raten abzutragen und die Fischer-Schuldner neigen dazu, Kredite stets in einer Summe zu tilgen. Dies allerdings führt in einer *Penny Economy* und vor allem aufgrund der hohen Konsumneigung der Fischer, die zudem von den Kreditgebern gefördert wird, unweigerlich zu einer Hinauszögerung der Rückzahlung (Platteau/ Abraham 1984: 130). Außerdem fordern die Kreditgeber bei guter Performanz der Nicht-Kreditbeziehungen nicht unbedingt eine Rückzahlung, da die Aufrechterhaltung der Schuldbeziehung die Fortführung der anderen Beziehung sicherstellt (vgl. Kapitel 4.2.2.2, 4.2.3.1). Solche Regelungen manifestieren die Macht der Geldverleiher, die sie leicht zu ihren Gunsten ausnutzen könnten (vgl. Kapitel 4.5.2). In den von Platteau/ Abraham beobachteten Regionen bestand allerdings ausreichend Wettbewerb, so dass die Bootseigner den Kreditgebern niemals ausgeliefert waren und die Asymmetrie in den Beziehungen im tolerierbaren Rahmen blieb (Platteau/ Abraham 1984: 130). Harriss-White (1994) urteilt mit Bezug auf eine Studie von Olsen (1991, 1993), dass auch Handel-*cum*-Kredit nicht ausbeuterisch war, sofern die Gebiete an den Markt angebunden waren und entsprechend kompetitive Märkte existierten. Dies gilt entsprechend nicht für abgelegene Regionen (Harriss 1991).

Wie Kapitel 3.2.3.4 gezeigt hat, kommen für informelle Geldverleiher nur einzelgeschäftsbezogene, nicht konventionelle Risikosteuerungsmaßnahmen in Frage. Geldverleiher beschränken ihren Kundenkreis meist auf eine kleine Anzahl ihnen längere Zeit persönlich bekannte

Kreditnehmer (vgl. Kapitel 4.1.1, 4.2.1.1). Eine Diversifikation z.B. bezüglich der Tätigkeitsfelder der Kreditnehmer oder der sozialen bzw. räumlichen Herkunft ist dann zumindest beim Vollzeit-Geldverleiher, wenn überhaupt, nur sehr eingeschränkt möglich (vgl. Kapitel 3.2.3.4). Verbundene Kreditbeziehungen dagegen eignen sich sehr gut zur Risikobewältigung und –diversifikation. Das im ländlichen Raum wegen der Saisonalität häufig zeitlich begrenzte Einkommen aus dem ländlichen Geldverleih reicht oft nicht aus, um den Lebensunterhalt der Geldverleiher-Familie das ganze Jahr über zu bestreiten (Bouman 1989: 70). Durch die hauptberufliche Tätigkeit in einem anderen Bereich (also z.B. als Händler) wird es den Geldverleihern aber möglich, ein regelmäßiges Handelseinkommen zu erzielen, das sie durch zusätzliche Gewinne mit ggf. sogar brachliegenden Geldern (z.B. aus dem Handel) bei kalkulierbarem Risiko<sup>336</sup> erwirtschaften. Verbundene Kreditbeziehungen sorgen also u.a. für eine Einkommensdiversifizierung bei gewinnbringender Nutzung ansonsten brachliegender Mittel<sup>337</sup>. Begünstigend wirkt dabei der antizyklische Mittelbedarf (Korrelation) im Handel und Geldverleih. In diesem Sinne kann das *Interlinking* auch als Absicherung (gegen zu geringe Umsätze) aufgefasst werden. Die enge Verbindung zwischen Geld- und Warenmarkt ermöglicht dem Händler relativ hohe Gewinne über die verbundenen Geschäfte auf beiden Märkten (vgl. z.B. Harriss 1983: 241), so dass der nebenberufliche Geldverleih rentabel und dadurch relativ attraktiv erscheint. Dadurch, dass das Kreditgeschäft für den Händler-cum-Geldverleiher allerdings nicht die einzige Erwerbsbeschäftigung ist, können sich auch Zielkonflikte ergeben, die einen der beiden Geschäftsbereiche ggf. negativ beeinflussen könnten (vgl. Wolf 1984: 106). In der Literatur wurden sogar die Innovationsimpulse des *Interlinking* auf die Landwirtschaft kritisch diskutiert (pro: Gill 2003: 6, contra: Bhaduri 1973).

Neben der Streuung der Einnahmequellen durch die Verbundenheit können einzelne, nicht dauerhaft rentable Geschäfte quersubventioniert werden (vgl. Kapitel 4.2.3.2), sowohl über andere Kunden, als auch innerhalb der multiplen Beziehungen zu den Großfamilien. U.a. aufgrund der Risikobewältigungs- und Diversifikationsmöglichkeiten scheint der Händler-cum-Geldverleiher derjenige Geldverleiher zu sein, der auf Dauer im ländlichen Raum überleben kann (vgl. auch Kapitel 5.2). Floro/ Yotopoulos (1991) zeigen in ihrem Modell, dass die Kombination von brachliegenden Mitteln und das Erfordernis, sich den Zufluss von Ernteträgen sichern zu müssen, zwingend zum Kredit-*Interlinking* führt.

Schon Ghate (1988: 81) und Cheung (1969) sehen das *Interlinking* als wichtigsten Mechanismus zur Reduzierung von Transaktionskosten und Risikoprämien. Insbesondere die im ländlichen Raum grundsätzlich kostspielige Kreditüberwachung kann über die Verbundenheit minimiert werden. Wie auch bereits beim hauptberuflichen Geldverleiher erläutert (Kapitel 4.1.2) benötigt auch der Händler-cum-Geldverleiher in den ländlichen Gebieten nur ein Minimum an Geschäftseinrichtung (z.B. Marktstand), um seine Tätigkeiten in beiden Berufsfeldern gleichzeitig auszuüben (Hoff/ Stiglitz 1998: 489f.). Dabei entstehen nur einmal Kosten (laufende und Errichtungskosten) für die Ausübung der Tätigkeiten. Nach buchhalterischen Grundsätzen müssten diese Kosten über einen geeigneten Schlüssel auf beide Geschäftsbereiche verteilt werden. Im Rahmen der rudimentären Buchführung erfolgt dies i.d.R. nicht. In der Tendenz werden sowohl die Errichtungskosten als auch die laufenden Kosten ausschließlich der Hauptbeschäftigung (Handel) zugeordnet. Im Rahmen der Nebentätigkeit Geldverleih fließen dann zahlreiche Kostenfaktoren nicht in die Kalkulation mit ein, was grundsätzlich

---

<sup>336</sup> Aufgrund der Abhängigkeiten ist das Risiko einer Kreditvergabe an bekannte Kunden kalkulierbar. Sollte der Händler auch an unbekannte Kunden Mittel vergeben, so unterliegen diese Kreditverträge den Bedingungen der Vollzeit-Geldverleihertätigkeit.

<sup>337</sup> Sowohl aus volkswirtschaftlichen (Mobilisierung von Kapital in ländlichen Gebieten) als auch aus einzelwirtschaftlichen (angesichts fehlender Sparanlagemöglichkeiten im ländlichen Raum können freie Mittel gewinnbringend eingesetzt werden) Gesichtspunkten ist die Tatsache, dass durch den nebenberuflichen Geldverleih die Mittel nicht brachliegen müssen, von großer Bedeutung.

eine vergleichsweise preiswerte (im Sinne von niedrigen Zinssätzen) Kreditvergabe ermöglicht (vgl. auch Christen 1989: 16). Das *Lean Banking* des professionellen Geldverleiher (Kapitel 4.1.2) wird hier weiter vertieft. Händler-*cum*-Geldverleiher können durch die Verknüpfung mehrerer Leistungsbeziehungen besondere Skalenerträge z.B. bei ihren *Screening*- (vgl. Kapitel 3.2.1.1) und Durchsetzungsaktivitäten<sup>338</sup> (vgl. Kapitel 3.2.3.2, 3.2.4) realisieren (Hoff/ Stiglitz 1998: 489f.). Bei verbundenen Vertragsbeziehungen werden nur noch Eckpunkte des Geschäftes ausgehandelt, während die Rahmenbedingungen und insbesondere die Verhaltensregelungen bei Abweichungen vom Vereinbarten auf Basis der anderen Beziehungen stillschweigend gelten und im gegenseitigen Einvernehmen erfolgen (vgl. Kapitel 4.2). Durch den hohen Informationsfluss und die regelmäßigen guten Kontakte zu den Kreditnehmerfamilien, kann der Händler-*cum*-Kreditgeber das Risiko relativ sicher einschätzen und die Risikoprämien entsprechend niedrig festsetzen.

Im Sinne einer Verbundkalkulation erleichtert es das *Interlinking*, einerseits relativ niedrige Zinssätze festzusetzen und andererseits weitere Entlohnungskomponenten in die verbundenen Beziehungen zu integrieren. So können z.B. in unmittelbarem Zusammenhang mit der Kreditentlohnung zusätzliche Arbeitsleistungen vereinbart werden (meist in Pacht-*cum*-Kreditbeziehungen), aber auch mittelbar über andere ökonomische und soziale Beziehungen die „Quersubventionierung“ der Kreditbeziehung erfolgen<sup>339</sup>. Auch kann über weitere Entlohnungskomponenten eine ggf. nicht rentable, auf Gewohnheitsrechten basierende Zinssatzhöchstgrenze umgangen werden (vgl. Trenk 1991: 37). Angesichts der stets schwankenden und von vielen externen Risiken bedrohten ländlichen Einkommen (vgl. Kapitel 2.4.1) kann der Geldverleiher so die Kreditrückzahlung nicht nur von dem monetären Einkommen der Kreditnehmerfamilie abhängig machen, was wiederum einer Risikodiversifizierung entspricht.

Werden über den Kreditvertrag mit Zinsverpflichtung hinaus solche weitere Leistungsverpflichtungen ggf. mit Bezug auf andere Beziehungsebenen vereinbart (also z.B. Arbeitsleistungen), ist dies als indirekte zusätzliche Entlohnung für die Kreditvergabe zu werten und verteuert die Kreditnahme für den Schuldner. Gleichzeitig wird die Transparenz der Kalkulation verschlechtert und die Möglichkeit, offen oder versteckt die Abhängigkeit der Kreditnehmerfamilien durch überhöhte Entgeltforderungen auszunutzen, eröffnet (Bardhan 1980: 94, vgl. Kapitel 4.5.2).

Über die verbundenen Beziehungen, gerade durch die individuelle Vertragsgestaltung auf verschiedenen Ebenen, ist Risikoteilung möglich (Besley 1995: 2169). Das Warenabsatzrisiko des Händlers kann über die individuelle Leistungsvereinbarung und insbesondere den Warenpreis z.B. innerhalb eines „Verkaufs der Ernte auf dem Halm“-Vertrages teilweise auf den Kreditnehmer-*cum*-Landwirt übertragen werden. In der *Sharecropping*-Literatur finden sich Beispiele, wie Großgrundbesitzer über komplexe *Sharecropping-Arrangements* Teile der Produktionsrisiken auf die Pächter abwälzen (vgl. z.B. Stiglitz 1989: 21, zusammenfassend Singh, N. 2000).

Eine Möglichkeit für z.B. „Händler-*cum*-Geldverleiher“, das eigene Risiko abzuwälzen, stellt das parallele *Interlinking* mit Großhändlern dar. Verpflichtet sich beispielsweise ein Schiffeigner-*cum*-Geldverleiher, den täglichen Fang an einen bestimmten Händler(-*cum*-Geldverleiher) zu verkaufen, der ihm wiederum aufgrund dieser Verpflichtung einen verzinslichen Kredit gewährt (vgl. z.B. Platteau/ Nugent 1992: 396, Platteau/ Abraham 1987: 479ff., Platteau/ Murickan/ Delbar 1985: 158ff.), werden die Zins- und Provisionszahlungen meist in Abhängigkeit vom Umfang des Fangs bemessen und vom Fang einbehalten. Ermittelt der

---

<sup>338</sup> Die Skalenerträge sind vor allem bei den variablen *Screening*- und Durchsetzungskosten zu erwirtschaften (Aleem 1990).

<sup>339</sup> Höhere Verkaufspreise in der Handel-*cum*-Kreditbeziehung, aber auch Loyalität (vgl. Kapitel 4.2.4)

Schiffseigner-*cum*-Geldverleiher die Entlohnung der Fischer erst nach Abzug der Zins- und Provisionskosten, also auf Basis des verbleibenden Fangs, kann er so die *Crew* an seinen eigenen (Re-)Finanzierungskosten beteiligen (Platteau/ Abraham 1987: 482f.). Durch Absprachen zwischen Schiffseigner-*cum*-Geldverleiher und Händler(-*cum*-Geldverleiher), z.B. über einen relativ niedrigen Warenpreis in Verbindung mit Kompensationen über andere verbundene Beziehungen, kann der Eigner auch weitere Kosten indirekt auf die Fischer-Crew abwälzen (Platteau/ Nugent 1992: 397, Platteau/ Murickan/ Delbar 1985: 163ff.)<sup>340</sup>. Nur sofern es sich um Fischarten handelt, die einen relativ konstanten Marktpreis haben, ist diese Praxis für die Fischer-Crew transparent. Angesichts des besonders hohen Ausfallrisikos ländlicher (ärmerer) Kundschaft kann das *Interlinking* gerade durch die Verknüpfung unterschiedlicher Leistungsbeziehungen das kumulierte (Ausfall-) Risiko senken (Basu 1983).

Es hat sich also gezeigt, dass das *Interlinking* von Kreditaktivitäten mit anderen Aktivitäten zahlreiche Vorteile mit sich bringt, die simultan wirksam werden. Das erklärt u.a., dass aus Sicht formeller Banken nicht darstellbare Kreditrisiken über das *Interlinking* für den Geldverleiher attraktiv und rentabel werden.

#### **4.2.3.3 *Interlinked Credit Transactions* als Versicherungsersatz - die Kreditnehmer-Perspektive**

In funktionierenden traditionellen Gesellschaften bildet das verbundene Beziehungsgeflecht aus Sicht der Kreditnehmerfamilie die Basis ihrer Überlebenssicherung (vgl. Kapitel 2.4.3.3, 2.4.4). Angesichts der fehlenden banküblichen Sicherheiten nehmen gerade die Händler eine bedeutende Rolle bei der (notfallbezogenen) Kreditversorgung der ländlichen ärmeren Bevölkerung ein (Fleisig 1995b: 3). Die ländlichen Armen unterhalten regelmäßige Beziehungen zu ihrem Händler und können sich so relativ (transaktions-)kostenarm, annähernd jederzeitigen Zugang zu Krediten sichern. Gerade auch die Gewährung von Konsumkrediten, die nicht unmittelbar mit den anderen unterhaltenen Arbeits- bzw. Handelsbeziehungen zusammenhängen, stellt für die ländliche ärmere Bevölkerung einen Versicherungsersatz dar<sup>341</sup>. Im Rahmen der verbundenen Beziehungen können die Kreditnehmer gleichzeitig ihren Warenabgang bzw. ihre Verdienstmöglichkeiten sicherstellen, was vor allem in nicht oder nur wenig an den Markt angebotenen Gegenden von essentieller Bedeutung sein kann. Auch wenn, wie in Kapitel 4.2.3.2 erläutert, die Kreditkosten i.d.R. nicht unbedingt transparent sind, scheinen die Kreditnehmer-Transaktionskosten allein schon aufgrund der sozialen und territorialen Nähe doch geringer als im formellen Finanzsektor zu sein.

Auf der Subsistenzebene vergeben Nachbarn und Freunde im ländlichen Südindien untereinander Kredit vor allem im Sinne einer Versicherung gegen das Risiko, in Not zu geraten. Über reziproke Verpflichtungen müssen (ehemalige) Kreditnehmer Hilfe leisten (vgl. Kapitel 2.4.4, 2.5.4, 4.2.4). Über die verbundenen Transaktionen werden ebenfalls Beziehungen aufgebaut, die mit Vertrauen, Treue und Unterstützung in Notzeiten verbunden sind und damit als Subsistenz(ver)sicherung bzw. als Versicherungssubstitut angesehen werden können (vgl. auch Kapitel 4.6). Bose (1994a: 25f.) hält diese reziproke Rolle des Geldverleihers als Subsistenzgarantie des verschuldeten Bauern in schlechten Zeiten für eine wesentliche Ursache für die Unterhaltung einer ungleichen sozialen Beziehungen zwischen Geldverleihern und

---

<sup>340</sup> Eine Einflussnahme auf den Verkaufspreis kann aber auch deshalb erfolgen, um die Preise übers Jahr stabil zu halten und sowohl den Wareneingang des Händlers als auch die Konsummöglichkeiten der Fischer in schlechten Zeiten „sicherer“ zu gestalten (Platteau/ Nugent 1992: 397).

<sup>341</sup> Selbst die Fischhändler-*cum*-Geldverleiher vergeben neben den Krediten für Fischerei-Betriebsmittel auch Konsumkredite, da sie ein Interesse an der Gesundheit und Erhaltung der Arbeitskraft haben (Platteau/ Abraham 1984: 131). Diese Konsumkredite sind hier jedoch immer verzinslich und der Kreditgeber besteht auf pünktliche Bedienung.

Bauern (vgl. Kapitel 2.5.3, 2.6). Die Bedeutung der verbundenen Kreditbeziehungen als Versicherungssubstitut nimmt entsprechend bei fehlendem alternativen (Subsistenz-)Kreditzugang deutlich zu (Platteau/ Abraham 1984: 124).

*“Credit formed the key thread in the complex relationships linking the labour, capital and land markets and entitlement to subsistence was the minimal demand of subordinated classes if they were to tolerate fundamentally skewed debt relations.”* (Bose 1994a: 26f.)

Neben den zahlreichen bereits genannten Vorteilen ist auch das enge Vertrauensverhältnis zwischen Kreditnehmer und informellem Geldverleiher hervorzuheben. Hier gilt das bereits in Kapitel 4.2.2.1 erläuterte, „erweiterte Bankgeheimnis“, so dass aufgenommene Gelder grundsätzlich ungehindert und vollständig ihrer Bestimmung zufließen können, ohne dass redistributive oder reziproke Ansprüche dies verhindern.

Dessen ungeachtet bleibt die große Bedeutung des von *Landlords*, Händlern und Arbeitgebern gewährten Konsumkredites nicht nur mangels ausreichender Alternativen - sowohl im Rahmen von Patron-Klient-Beziehungen als auch unabhängig davon - für die Überwindung der Versorgungsengpässe aus Saisonalität und Katastrophen, selbst wenn hohe Zinsen berechnet werden und ggf. langfristige Abhängigkeitsbeziehungen entstehen (vgl. Agarwal 1991: 199).

#### **4.2.4 Kreditbeziehungen im Rahmen von traditionellen Patron-Klient-Beziehungen**

Die bereits in Kapitel 2.5.6 erläuterten Patron-Klient-Beziehungen enthalten meist ebenfalls verbundene Kreditbeziehungen. Im Unterschied zu den *Interlinked Credit Transactions* sind die traditionellen Patron-Klient-Beziehungen und die hierin integrierten verbundenen Kreditbeziehungen immer auf lange Dauer angelegt und sind durch eine deutliche Ungleichheit zwischen den Vertragspartnern gekennzeichnet, wobei der Klient immer in einer Abhängigkeitsposition steht. Im Extremfall monopolisiert der Patron sämtliche Außenbeziehungen des Klienten, und dieser hat trotz ggf. vorhandenem konkurrierenden Kreditangebot keine Wahlmöglichkeit, noch besteht für ihn Markttransparenz.

Traditionelle Patron-Klient Beziehungen stellen aus Sicht des Patrons vor allem ein *Monitoring*-Instrument dar (vgl. Kapitel 2.5.6). Gerade in Arbeitsbeziehungen, wenn der Arbeitseinsatz z.B. aufgrund unterschiedlicher Sachverhalte nur schwer zu kontrollieren ist, eignen sich Patron-Klient-Beziehungen, um die Arbeitnehmer zu disziplinieren. Im Vergleich zu den verbundenen Kreditbeziehungen ermöglicht die Einbettung in die klientelistische Austauschweise eine noch stärkere Überwachungs- und Kontrollmöglichkeit des Kreditnehmers als außerhalb der Patron-Klient-Beziehung.

In funktionierenden traditionellen Patron-Klient-Beziehungen ist die verbundene Kreditbeziehung idealerweise nicht mit expliziten Zinsleistungen verbunden, sondern kommt mit Arbeitsleistungen (auch von Familienmitgliedern), der Überlassung von Teilen der Ernte sowie nicht ökonomischen Leistungen (z.B. Loyalität) als Entlohnungskomponenten aus. Im Falle der traditionellen klientelistischen Austauschweise ist die Entlohnung einzelner Teilleistungen dadurch besonders intransparent. Eine Bewertung der Beziehung an sich wird erheblich erschwert, eine umfassende Bewertung einer singulären Kreditbeziehung fast unmöglich. Gerade in Patron-Klient-Beziehungen findet sich häufig die Gewohnheit, Kredite nicht vollständig zurückzuzahlen, um den Fortbestand der gesamten Beziehung durch die Existenz einer kleinen Restschuld zu sichern (vgl. Kapitel 4.2.2.2).

In den Patron-Klient-Beziehungen zeigt sich der Versicherungsaspekt (Kapitel 4.2.3.3) der verbundenen Kreditbeziehungen bzw. der Verbundenheit im Allgemeinen am stärksten. So-

lange informelle Regeln ihre Gültigkeit besitzen und die Beziehungen sozial eingebettet sind, ist in den traditionellen Patron-Klient-*cum*-Kreditbeziehungen der Anreiz zu vertragskonformem und sozial akzeptablem Verhalten auf beiden Seiten besonders hoch. In Krisenzeiten kann dann ein Anspruch auf Unterstützung durch den anderen geltend gemacht werden. Entsprechend wird die Beziehung zumindest aus dieser Perspektive für beide Parteien vorteilhaft sein.

Wie bereits in Kapitel 2.5.6 erläutert, erodieren Patron-Klient-Beziehungen jedoch mit zunehmender Entwicklung der Gesellschaft, und die Beziehung geht mehr oder weniger schnell und mehr oder weniger transparent für den Klienten in eine andere Beziehungsform über bis hin zu „Marktbeziehungen“ im Sinne der negativen Reziprozität (Kapitel 2.5.2). Fühlt sich der Patron nicht mehr an informelle Verhaltensnormen gebunden, besteht ein Anreiz, die ehemals gültige Binnenmoral (ibid.) nicht mehr als verpflichtend zu empfinden und den Klienten zunehmend auszubeuten. In Anbetracht der fehlenden sozialen Bindung und der dann nicht mehr greifenden informellen Normen können hier „Knebelkreditverträge“ vereinbart werden, die den Kreditnehmer übervorteilen, indem sie z.B. unverhältnismäßig hohe Zinsen und/ oder Arbeitsleistungen verlangen<sup>342</sup> bzw. Kreditrückzahlungen nicht dokumentieren und etwaige Sicherheiten unrechtmäßig verwerten. Hier finden sich Markt- bzw. Rahmenbedingungen, die „Kredithaie“ vermuten lassen (vgl. Kapitel 4.5.2). Grundsätzlich hat bei solchen Rahmenbedingungen zwar auch der Kreditnehmer einen Anreiz, sich opportunistisch zu verhalten. Jedoch wird ihm seine inferiore Position kaum Gelegenheit dazu bieten.

### **4.3. Kreditkonditionierung zur Verhaltenssteuerung**

#### **4.3.1 Frei vereinbarte Zinssätze**

##### **4.3.1.1 Nominalverzinsung als nebensächliches Kriterium**

In Kapitel 2 wurde deutlich, dass die ärmere ländliche Bevölkerung in hohem Maße flexible und an die individuellen Bedürfnisse angepasste Kreditkonditionen benötigt. In Kapitel 3.2.2 wurde erläutert, dass Kreditkonditionen wesentliche Verhaltensanreize mit sich bringen können und die erfolgreiche Erfüllung eines Kreditvertrages eben von diesen Konditionen abhängt. Geldverleiher haben aufgrund der Gültigkeit von „nur“ informellen, eher auf sozialen als auf betriebswirtschaftlichen Aspekten beruhenden Regelungen eine hohe Gestaltungsfreiheit bezüglich der Konditionierung. Dabei können sie sich auf wenige wesentliche Konditionenelemente konzentrieren und müssen nicht wie formelle Kreditgeber versuchen, über andere Komponenten wie Gebühren oder Provisionen z.B. staatlich geregelte Zinssatzhöchstgrenzen zu umgehen. Dies fördert u.a. die Transparenz der Kreditkonditionen für den Kreditnehmer. Die auf die Bedürfnisse des ländlichen Kunden zugeschnittenen Finanzierungskonditionen und –modi bilden eine der einzigartigen Besonderheiten informeller Kreditgeber (vgl. auch Christen 1989: 16, Hartig 1989).

In Kapitel 3.2.1.1 wurde der hohe Stellenwert der Kreditwürdigkeitsprüfung für den Kreditgeber bei der Konditionenfestsetzung deutlich. Die der Kalkulation der Kreditkonditionierung zugrunde liegenden Informationen stammen aus der Vergangenheit, sollen aber die künftige (wirtschaftliche und soziale) Rentabilität für den Geldverleiher sicherstellen. Wie sich in den Kapiteln 2.5 und 4.2 gezeigt hat, müssen informelle Geldverleiher vor allem bei langfristigen und/ oder verbundenen Beziehungen nicht immer auf die ökonomische Rentabilität der Einzelbeziehung Wert legen, sondern können teilweise unrentable Kreditbeziehungen zugunsten anderer rentabler (ökonomischer oder sozialer) Beziehungen auch über einen längeren Zeit-

---

<sup>342</sup> bis hin zur Schuldknechtschaft, vgl. Fußnote 40, Kapitel 1.3.1.1 sowie Kapitel 3.2.3.2,

raum aufrecht erhalten. Andererseits können Kosten aus anderen Beziehungen die Zinshöhe negativ beeinflussen.

Die gute Informationsposition zum Zeitpunkt des Kreditvertragsabschlusses (vgl. Kapitel 4.1, 4.2) ermöglicht es dem Geldverleiher zudem, ein „schlankes“ Konditionen-Set festzulegen, das bei einem Vollzeit-Geldverleiher z.B. nur aus dem Zinssatz, dem Tilgungsbetrag, einem anfänglich vereinbarten Zins- und Tilgungszeitraum sowie dem i.d.R. stillschweigend zugrundeliegenden informellen Rechtsrahmen im Sinne von Allgemeinen Geschäftsbedingungen besteht (vgl. Kapitel 3.2.2.1.1, 4.1.1). Bei langjährigen Kreditbeziehungen bestehen für einzelne Kreditnehmerfamilien nicht schriftlich festgehaltene Rahmenverträge. Für einzelne Kreditnehmerfamilien bzw. –gruppen können die Kreditvertragsbedingungen und Konditionen-Sets über einen längeren Zeitraum hinweg relativ stabil gehalten werden. Im Kreditbedarfsfall muss dann lediglich der Kreditbetrag genannt und ggf. noch mal die Zinshöhe bestätigt werden. Dies beschleunigt das Kreditvergabeverfahren und verringert damit die Kosten der Kreditbereitstellung erheblich.

Häufig bilden im informellen Finanzsektor aus Sicht des Kreditgebers soziale Bindungen und nicht unbedingt die Aussicht auf ein rentables Geschäft die Basis für das Eingehen einer Kreditbeziehungen (vgl. Kapitel 4.2.1.2, auch Bsix 2000). Dann bestimmt auch das persönliche Verhältnis der Kreditvertragsparteien zueinander nicht unwesentlich deren konditionelle Ausgestaltung (z.B. Zinssatzhöhe, vgl. Kapitel 4.3.1.2). Zudem kann wie z.B. beim Handel-*cum*-Geldverleih ein weiteres ökonomisches Verhältnis (Handelsbeziehung) die Kreditvergabeentscheidung und die Konditionengestaltung mitbestimmen<sup>343</sup>.

Wesentlichen Einfluss auf die Gestaltung des individuellen Konditionengefüges sind vergangene Erfahrungen aus anderen (auch nicht Kredit-) Vertragsverhältnissen, der Ruf der Familie und die persönliche Beziehung der Vertragspartnerfamilien zueinander. Die Kreditverwendung spielt dabei eine untergeordnete Rolle, zumal die konsumtive Verwendungsform bei den ärmeren Bevölkerungsgruppen die häufigste ist (z.B. schon Reserve Bank of India 1954: 326, aber auch Basu 2006). Damit ist der informelle Kreditvertrag(srahmen) grundsätzlich eine individuell festgesetzte Institution (vgl. Kapitel 1.4.2.1), die auf lange Sicht angelegt ist. Solche Verträge erhöhen per se die Rückzahlungswahrscheinlichkeit (vgl. Kapitel 3.2.3.2, 4.2.2). Je stärker die Gegenseitigkeit und die Intensität der dem Kreditvertrag vorgelagerten Beziehung, desto weniger spielen ökonomische Kriterien wie z.B. Transaktionskosten, Kreditwürdigkeit, Risiken oder Sicherheiten bei der Kreditvergabeentscheidung eine Rolle (ähnlich Zattler 1997: 128ff; 131). Die Kreditbeziehung wäre allein über den Zinssatz nur einseitig beschrieben (Bell 1988).

Dann aber kann der Zins nicht mehr nur einziges und wesentliches Entscheidungskriterium für die Kreditaufnahme bei einem bestimmten Kreditgeber sein (vgl. z.B. Floro/ Yotopoulos 1991: 3). Und der Zinssatz kann seine in formellen Kreditverträgen enorme Bedeutung als Kennzeichen für den Wert bzw. die Attraktivität eines Kredites im ländlichen Umfeld verlieren (vgl. Kapitel 3.2.2.1.2, auch 4.2.2.2). Tatsächlich haben empirische Untersuchungen im Umfeld des formellen Finanzsektors gezeigt, dass die Höhe der Verzinsung für die Kreditentscheidung typischer ländlicher, ärmerer Familienwirtschaften nicht von großer Bedeutung ist, die Nachfrage damit relativ zinsunelastisch ist (vgl. z.B. Schmidt 1987: 38). Dies liegt u.a. daran, dass bei den häufigen kurzfristigen Krediten von niedrigen Volumina, die Zinskosten in Bezug auf die gesamten Kreditkosten vergleichsweise gering ausfallen. Die bei formellen Krediten von der Kredithöhe meist unabhängigen Gebühren fallen dabei mehr ins Gewicht,

---

<sup>343</sup> Olsen (1994: 128ff.) analysiert in einer empirischen Studie in *Andhra Pradesh* (Indien), wie die unterschiedlichen Zinssätze für die dortigen verschiedenen Bevölkerungsklassen zustande kommen.

ebenso wie die unabhängig vom Kreditvolumen anfallenden Transaktionskosten (Anfahrtsweg, Opportunitätskosten der Beantragung, Bestechungsgelder o.ä).

Wichtig in diesem Zusammenhang ist auch die von westlichen Motiven differierende Motivation zur Kreditaufnahme seitens der ländlichen Familien. Soll sie doch in erster Linie im Rahmen bestehender Beziehungen Liquiditätsengpässe beseitigen und nicht unbedingt die (kurzfristig) kostengünstigste Beschaffungsmöglichkeit für Geld darstellen (vgl. Kapitel 2.4.2, 2.4.4, 4.2.2).

Grundsätzlich kann man davon ausgehen, dass je weniger Konditionenelemente existieren, das Konditionengefüge umso transparenter für den Kreditnehmer wird. Eine Form der Transparenz wie sie z.B. durch das Konzept des Effektivzinssatzes (Kapitel 3.2.2.1.2) angestrebt wird, ist von Schuldnerseite nicht unbedingt gefordert, gerade weil in der Kreditbeziehung nicht nur die ökonomische Komponente im Vordergrund steht. Außerhalb des theoretischen Konstrukts des vollkommenen Kapitalmarktes werden Investitions- und Finanzierungsentscheidungen i.d.R. in Kenntnis verschiedener Sachverhalte simultan getroffen, d.h. der ländliche Kreditnehmer kennt sowohl die Zinshöhe, die zahlreichen Vor- und Nachteile aus kreditbegleitenden Elementen und Beziehungen, als auch die aus der Kreditverwendung zu erwartenden Erträge, wenn er sich – sofern überhaupt eine Wahlmöglichkeit besteht - für einen bestimmten Kreditgeber bzw. Kreditvertrag entscheidet. So kann eine teure Finanzierungsmöglichkeit durchaus attraktiv sein, wenn mit ihr eine Investition bzw. im ländlichen Umfeld auch Konsum (vgl. Kapitel 2.4.1, 2.4.3.4) finanziert wird, deren Ertrag langfristig die Finanzierungskosten übersteigt (vgl. Perridon/ Steiner 2003: 19). Für die ärmere Bevölkerung als grundsätzlich „schlechtes“ Kreditrisiko stehen bei Kreditknappheit nun der vorhandene Zugang zu Kredit, die sofortige Verfügbarkeit von Kredit im Bedarfsfall, die individuellen Rückzahlungsmodalitäten und ggf. die (privilegierenden) nicht-finanziellen Komponenten der Kreditvergabe, aber auch der langfristige Nutzen des finanziellen und nicht-finanziellen Beziehungsbündels für die Familie im Vordergrund (vgl. Kapitel 2.5.3, 3.2.1.3.3.3). Auch aus dieser Perspektive gilt: Die Höhe des Nominalzinssatzes übernimmt keine Rolle als wesentlicher Entscheidungsfaktor und kann entsprechend nur eingeschränkt zur Verhaltenssteuerung genutzt werden.

Es hat sich schon in den vorangehenden Kapiteln gezeigt, dass die traditionellen sozialen Gefüge mit zunehmender Marktanbindung aufweichen. Nimmt die Konkurrenz zu, sind auch die angestammten langfristigen Kreditbeziehungen betroffen. Die ländliche Bevölkerung hat zunehmend Zugang zu mehreren (informellen und/ oder formellen) Kreditgebern. Dabei ist davon auszugehen, dass sich dies längerfristig grundsätzlich positiv auf die Kreditkosten und damit auf die Höhe der Zinssätze auswirken wird. Der Zinssatz wird dann doch zunehmend zum Kriterium für die Wahl des Kreditgebers bzw. des Kreditvertrages, wobei durch die zunehmende Marktanbindung dann aber die kreditbegleitenden (nicht ökonomischen) Elemente verloren gehen. Bei einem dann möglichen Wechsel des Kreditgebers ist ein Aufweichen der begleitenden sozialen Beziehungen zu erwarten und infolge dessen eine zunehmende Kommerzialisierung der Kreditbeziehung hin zu Marktbeziehungen (Kapitel 2.5.2).

#### **4.3.1.2 Über die Höhe der Geldverleiher-Zinssätze**

##### **4.3.1.2.1 Die Höhe des Zinssatzes - ein moralisches oder ökonomisches Kriterium?**

Das herrschende Vorurteil sieht den Geldverleiher als Wucherer, der über die Kreditvergabe versucht, die Not der ärmeren Bevölkerung auszunutzen, um sie durch extrem hohe Zinsforderungen und eine (vor)eilige Sicherheitenverwertung auszubeuten (vgl. Kapitel 1.1, 2.6, 4.5.2, auch z.B. Darling 1925, Gill 2003). Bei einer Betrachtung der Höhe informeller Zins-

sätze wird man tatsächlich unweigerlich mit der „Wucherdebatte“ konfrontiert: Hohe Zinssätze als deutliche Abweichungen vom Marktzinssatz wurden lange generell als wucherisch deklariert. Anti-Wuchergesetze setzen häufig Zinssatzhöchstgrenzen zum vermeintlichen Schutz des Kreditnehmers fest (Kapitel 4.1.1, auch Fleisig 1995b). Dabei unterstellte man eine vorsätzliche monopolistische Ausbeutung der Familienwirtschaften durch die ländlichen Geldverleiher (vgl. z.B. von Stockhausen 1984: 94, vgl. auch Kapitel 4.5.2). Zahlreiche nur eindimensionale Betrachtungen zum informellen Finanzsektor stützen teilweise auch heute noch dieses Vorurteil (z.B. Gill 2003, kritisch Rudner 1994: 35ff.).

In der gängigen ökonomischen Literatur wird im Allgemeinen die Meinung vertreten, dass ein Wucherer einen illegal tätigen Bankier bezeichnet und Wucher eine zu hohe Abweichung vom marktüblichen Zinssatz darstellt. Allerdings wird grundsätzlich kein konkreter Wucherszinssatz benannt (z.B. 50 % p.a.), sondern der Tatbestand des Wuchers in Relation zu einer allgemeinen Größe, meist dem Marktzinssatz, festgesetzt. Nach deutschem Recht<sup>344</sup> z.B. muss für den Tatbestand des Wuchers einerseits als objektives Moment ein *"auffälliges Mißverhältnis"* (§138 Abs. 2 BGB) zwischen der Leistung des Kreditgebers und des Kreditnehmers vorhanden sein. Dies kann z.B. bei einer Zinsüberhöhung um das Doppelte des Marktzinses und mehr der Fall sein. Andererseits ist zusätzlich als subjektives Moment erforderlich, dass der Vertrag *"unter Ausbeutung der Zwangslage, der Unerfahrenheit, des Mangels an Urteilsvermögen oder der erheblichen Willensschwäche"* des Kreditnehmers zustande gekommen ist (§ 302 a Abs. 1 StGB). Für den Wuchertatbestand bedarf es also neben sehr hohen Zinsen auch einer Übervorteilung. Dann aber kann Wucher nur im Einzelfall festgestellt werden, und Verträge können nicht generell als wucherisch verurteilt werden (vgl. Vollkommer 1989).

Der Wucherer bietet einen Kreditvertrag an, der grundsätzlich den gleichen qualitativen Charakter wie ein Standard-Kreditvertrag einer Bank hat (Masciandaro 2002: 381). In quantitativer Hinsicht ist er "lediglich" mit „härteren Konditionen“ verbunden, im Falle des informellen Geldverleihers vor allem mit höheren Zinssätzen, sonstigen Leistungen und schärferen bis illegalen Durchsetzungsmethoden. Bei verbundenen Kreditverträgen müssten schon an dieser Stelle positive Effekte der Verbundenheit mit den „härteren Konditionen“ gegen gerechnet werden. Man geht meist davon aus, dass diejenigen, die einen Wucher-Vertrag akzeptieren, keinen Zugang zu legalen, attraktiveren Kreditverträgen haben und damit *per se* in einer schwachen Position sind. Empirische Untersuchungen haben jedoch gezeigt, dass ländliche Kreditnehmer manchmal trotz zinsgünstigerer Alternativen dennoch den Geldverleiher aufsuchen (vgl. Kapitel 4.1.1, 4.2.2.2). Hier scheinen die „schlechteren Konditionen“ bewusst in Kauf genommen zu werden.

Der wesentliche Unterschied zwischen einem legalen und einem "Wucher"-Kreditvertrag wird in der Literatur zu den Entwicklungsländern i.d.R. allein in der Höhe des Zinssatzes gesehen, der dann auch das Ausmaß der Ausbeutung bestimmt (auch Gill 2003). Die Berechnung eines für den formellen Finanzsektor typischen Effektivzinssatzes (vgl. Kapitel 3.2.2.1.1) als Vergleichsmaßstab, der neben monetär messbaren Kostenkomponenten auch die nicht monetären Komponenten (z.B. Loyalität) enthält, stellt eine Herausforderung dar, der im Falle typischer traditionaler informeller –*cum*–Kredit-Beziehungen sicher nur durch Annäherung begegnet werden kann. Zugleich müssten die hohen Kreditnehmer-Transaktionskosten formeller Kredite (vgl. Kapitel 3.2.2.2.2) bei der Festsetzung des Vergleichsmaßstabs für die

---

<sup>344</sup> In der deutschen Gesetzgebung ist Zins-Wucher nicht nur eine strafbare Handlung gemäß § 302 a I Nr. 2 StGB, sondern auch bürgerlichrechtlich gemäß § 138 Abs. 2 BGB ein Nichtigkeitsgrund. Um eine intransparente Akkumulation von Zinsen zu verhindern, gibt es zudem ein Zinseszinsverbot gemäß § 248 BGB (289 S. 1 BGB). Hinzu kommt eine den Konsumenten begünstigende Gesetzgebung bezüglich Verbraucherkrediten und den Tatbestand des wucherähnlichen Kreditgeschäftes (Vollkommer 1989).

Wucherbestimmung Berücksichtigung finden. Eine moderne Auffassung von Wucher würde ein dem deutschen Recht vergleichbares subjektives Moment in die Beurteilung der Kreditbeziehung einbeziehen und das Ausmaß des Ausnutzens der schwächeren Position des Kreditnehmers beurteilen. In diesem Zusammenhang ist unbedingt auch auf die schwache Position des Kreditnehmers bei formellen Kreditverträgen zu verweisen (ibd., auch Kapitel 3.2.1.2).

In der Literatur wird i.d.R. keine weitere Unterscheidung des Marktes für Wucher von anderen Kreditmärkten gemacht (vgl. z.B. Basu 1984). Während die Existenz von Wucher meist einfach über Marktunvollkommenheiten auf legalen Kreditmärkten erklärt wird, entwickelte Masciandaro (2001, 2002) ein Modell, um die qualitativen Unterschiede zwischen legalen Kreditverträgen und Wucher-Verträgen aufzuzeigen. Dabei wird die Existenz von Wucher-Verträgen auf Unvollkommenheiten außerhalb der Kreditmärkte zurückgeführt, insbesondere auf den ineffizienten Schutz und den Transfer von Eigentumsrechten (vgl. Kapitel 4.5.2.4). Empirische Erfahrungen aus den Entwicklungsländern stützen den Eindruck, dass sich die Entwicklung von begünstigenden rechtlichen Rahmenbedingungen und Durchsetzungsmöglichkeiten günstig auf die informellen Kreditkonditionen auswirkt<sup>345</sup>.

Innerhalb der auf ländliche indische Geldverleiher bezogenen Wucher-Diskussion geht es zum einen um die Suche eines Maßstabes, nach dem informelle Kreditbeziehungen als wucherisch beurteilt werden können bzw. müssen sowie um Konsequenzen für eine potentielle entwicklungspolitische Förderungswürdigkeit informeller Geldverleiher (vgl. Kapitel 4.5.3). Zum anderen ergibt sich zumindest in moslemisch geprägten Gesellschaften die Frage nach der Legitimität der Zinsnahme überhaupt<sup>346</sup>. In traditionellen Dorfgemeinschaften waren entgeltliche Leistungen zunächst unbekannt (Trenk 1991: 143). Dafür stand die Hilfe von Verwandten, Freunden und Nachbarn im Vordergrund, durch die i.d.R. reziproke Ansprüche (vgl. Kapitel 2.5.2) entstanden, die grundsätzlich jedoch nicht monetär bewertet wurden. Dies könnte eine Ursache der „*moralischen Verwerfung des Zinses*“ (ibd.) sein, die in fast jeder religiösen Ethik zu finden ist. Eine historische Betrachtung des Wucherverbotes zeigt die Bedeutung sozialer Beziehungen für dessen Interpretation. Zieht man die Unterscheidung von Binnen- und Außenmoral (vgl. Kapitel 2.5.2) hinzu, so lassen sich Hinweise finden, warum häufig Wirtschaftsminderheiten als Kreditgeber fungierten und sich dadurch dem Vorwurf des Wucherers ausgesetzt sahen (Trenk 1991: 146, auch Pawlas 1996).

Bei der eher moralisch motivierten Wucher-Diskussion in der Literatur zu den Entwicklungsländern blieben häufig die besonderen Lebensumstände (hohes Risiko ohne konventionelle Absicherungsmöglichkeiten) und die differierenden kulturellen, religiösen und sozialen Werte unberücksichtigt. Zudem hat man bei der lange vorherrschenden Verurteilung hoher Geldverleiherzinssätze westliche, christlich beeinflusste Wert-Maßstäbe auf die häufig nicht-christlichen ländlichen Gesellschaften in den Entwicklungsländern appliziert. So wird in der Wucherdebatte z.B. argumentiert, dass ländliche Geldverleiher vor allem Konsumkredite vergeben, und zwar an Menschen, die sich in Not befinden. Vom christlichen Standpunkt her sollte aber Menschen in Not nicht noch zusätzlich eine Last in Form von (wucherischen) Zinszahlungen abgefordert werden (vgl. z.B. Pawlas 1996: 137ff., Trenk 1991: 137f., 139ff.). Trenk (1991: 147) sieht die Einbindung von Kreditbeziehungen in Patron-Klient-Beziehungen von besonderer Bedeutung für die Wucherdiskussion, weil sie neben der sozial umfassenden Beziehung immer auch eine moralische Dimension aufweisen. Er vermutet durch die Einbettung auch eine Modifikation der eigentlichen Kreditbeziehung, deren Dimensionen unbedingt zur Bewertung der gesamten Finanzbeziehung herangezogen werden sollten<sup>347</sup>.

---

<sup>345</sup> Vgl. Kapitel 1.3.1.2, 4.5.2 und Kranton/ Swamy 1999, Rudner 1994.

<sup>346</sup> Vgl. z.B. Trenk (1991: 135ff.), für die muslimische Auseinandersetzung mit der Zinsnahme vgl. Kapitel 2.1.

<sup>347</sup> In Trenk (1991: 135ff.) findet sich eine ausführliche Auseinandersetzung mit dem Wucherbegriff auch in Bezug auf informelle Kreditbeziehungen.

Die maximale Höhe des Geldverleiherzinssatzes (pro Tag, pro Monat), oft für deutlich unterjährig geplante Laufzeiten (1 Tag bis 1 Saison)<sup>348</sup>, hochgerechnet auf die jährliche Größe (per annum) dient in zahlreichen Quellen losgelöst von der Gesamtbetrachtung als Maßstab für die Beurteilung der Geldverleihertätigkeit, wobei oft genug nicht einmal Realzinssätze betrachtet wurden bzw. die Fristigkeit der Kreditvergabe in die Beurteilung mit einfluss. Nicht selten wird dabei eine von westlichen Maßstäben abweichende Größe relativ schnell als wucherisch, und damit eher aus christlich-moralischen Gesichtspunkten verurteilt. Basis dieser Beurteilung ist dabei überwiegend eine isolierte Betrachtung der Kreditbeziehung und dem Zins als einziger Kreditkondition.

Wie in den vorangegangenen Kapiteln ausführlich dargestellt wurde, hängen Zinssätze aber von zahlreichen unterschiedlichen Faktoren ab, so dass ihre Höhe nicht allein als Tatbestand des Wuchers dienen kann. Unberücksichtigt bleiben so das soziokulturelle Beziehungsgeflecht, in das die Kreditbeziehung eingebunden ist, sowie die mit dem Kredit verbundenen anderen Vorteile für den Kreditnehmer, obwohl sie aber wesentlichen Einfluss auf die Kreditkosten nehmen (vgl. Kapitel 4.3.1.2.2). Problematisch bleibt allerdings, dass sich zahlreiche kreditbegleitende Komponenten nicht quantifizieren lassen<sup>349</sup>. Der Preis, der für den informellen Geldverleiherkredit verlangt wird, ist einzigartig auf das bestehende Beziehungsgeflecht zur Kreditnehmerfamilie ausgerichtet und nicht etwa ein Element des Konditionen-Sets eines regelmäßig gewährten Standard-Kleinkreditvertrages. Unberücksichtigt bleibt bei der auf den Kreditzins reduzierten Beurteilung zudem, inwieweit der Kreditnehmerfamilie die „harten Konditionen“ bewusst sind und sie diese aufgrund bestimmter Erwartungen dennoch für akzeptabel hält, bzw. ob die Unkenntnis bzw. Unerfahrenheit des Kreditnehmers seitens des Kreditgebers vorsätzlich ausgenutzt wird.

Empirische Untersuchungen haben gezeigt, dass es zahlreiche kulturelle Unterschiede nicht nur in der Auffassung der Kreditverzinsung, sondern auch des Zeitpunkts und der Form der Kreditrückzahlung gibt (vgl. Trenk 1991: 26). Um ländlichen Kreditbeziehungen gerecht zu werden, müssen bei einer Beurteilung der Kreditkosten/ -lasten also zahlreiche unterschiedliche ökonomische und soziale, teils nur regional gültige, objektive und subjektive Kriterien berücksichtigt werden. Informelle Zinssätze müssen stets im Zusammenhang mit den jeweiligen Vertragsausgestaltungen des individuellen Kreditvertrages als auch verbundener Verträge beurteilt werden. Ebenso muss das Abhängigkeitsniveau des Kreditnehmers in die Beurteilung mit einfließen. Wie beispielsweise auch in der deutschen Rechtsprechung kann dann die „Wertigkeit“ eines informellen Kredits auch nicht allein anhand des (Nominal-) Zinssatzes beurteilt werden (vgl. auch schon Hill 1986: 88). Weil kaum vergleichbare Kreditangebote vorhanden sind, gibt es im ländlichen Raum wie bereits erläutert i.d.R. keinen allgemeinen informellen „Marktzinssatz“ als Vergleichsmaßstab (Germidis 1990: 16). Vielmehr sind die Zinssätze lokal, familiär und temporär verschieden.

Tatsächlich muten informelle Zinsen relativ hoch an. Zahlreiche Veröffentlichungen nennen Nominalzinssätze bis zu maximal 120% pro Jahr, entsprechend 10% pro Monat<sup>350</sup>. Hoff/Stiglitz (1998: 488) präzisieren Ende der 1990er Jahre 35-90 % pro Jahr für informelle Kredite für einen Anbauzyklus im Vergleich zu 10 - 14 % für entsprechende subventionierte formelle Kredite. Bezogen auf den täglichen Kleinhandel (Marktgeschehen) kann Adams (1992:

---

<sup>348</sup> In Kapitel 4.4.1 zeigt sich, dass geplante Laufzeiten deutlich von den tatsächlichen Laufzeiten abweichen können.

<sup>349</sup> Eine Bewertung z.B. der Komponente „Überlebenssicherung auf niedrigem Niveau“ ist sicher strittig.

<sup>350</sup> Angaben zur Zinshöhe finden sich z.B. in Mahajan/ Ramola/ Titus (2000), Ghate (1990), Aleem (1990), Fleisig (1995b: 2), Basu (1989), Bouman (1989: 96), Puhazhendhi (1995), Reserve Bank of India (1954: 173), Chandavarkar (1983: 131), Bardhan/ Rudra (1978), Germidis et al. (1991), Rudra (1982).

14) sogar Zinssätze bis zu 10% pro Tag feststellen<sup>351</sup>. In der *Rural Finance Access Study* aus 2003 wurde noch immer ein durchschnittlicher Zinssatz von 48% p.a. festgestellt (Basu 2006: 6). Zinssätze hauptberuflicher Geldverleiher variieren je nach Region, Kreditart, Kreditnehmerfamilie und vor allem dem Verhältnis zum Kreditnehmer und seiner Familie. Es gibt damit keine festen Zinssätze für standardisierte Kreditvertragstypen. Die Kreditzinsen selbst sind meist höher als die Zinssätze anderer informeller Kreditgeber. Die Zinssätze der *Händlercum-Geldverleiher* lagen nach einer Studie von Harriss (1983: 234) Anfang der 1980er Jahre mit 13% bis 14% p.a. deutlich unter den anderen in der Literatur genannten Sätzen und nur leicht über der staatlichen Höchstgrenze von schon damals 12% p.a.. Gleichzeitig findet sich im informellen Geldverleih ein enormes Spektrum an möglichen höheren oder niedrigeren Zinssätzen (auch unverzinsliche Krediten)<sup>352</sup>, die ggf. von weiteren mittelbaren oder unmittelbaren, die Kosten beeinflussenden Leistungselementen begleitet sind (vgl. Kapitel 4.3.1.2.3), welche auch Signaling-Funktionen übernehmen können (vgl. Kapitel 3.2.1.2).

Damit sind informelle Zinssätze grundsätzlich höher als formelle und vor allem häufig deutlich höher als die gesetzlichen Höchstzinssätze. Sie weisen auch eine weit höhere Varianz auf als formelle Zinssätze (vgl. Singh, K. 1968, Harris 1982, Bottomley 1975, Desai 1983, Braverman/ Guasch 1986: 1257). Die Angaben in der Literatur beruhen teils auf groben Schätzungen, werden losgelöst vom Vertragsgefüge (Kreditart, Risikoniveau, Laufzeit usw.) genannt und sind gelegentlich auch einfach veraltet. Häufig geht aus den Quellen nicht einmal hervor, ob es sich um nominale oder reale Zinssätze handelt<sup>353</sup> und ob zusätzlich Kreditnebenkosten wie *Disagio* oder auch Verpflichtungen nicht finanzieller Art anfallen, die die Kreditkosten erhöhen und die Effektivverzinsung entsprechend beeinflussen. Die Beziehung zwischen Kreditnehmer und Kreditgeber wird oft generell als einseitiges Abhängigkeitsverhältnis unterstellt, ohne auf die Details des Beziehungsgeflechts einzugehen und Vor- und Nachteile gegeneinander abzuwägen.

Die in der Literatur genannten Zinssätze können generell nur als Richtgröße dienen. Sie können im informellen Finanzsektor nicht als alleiniger Beurteilungsmaßstab für das konkrete Kreditarrangement herangezogen werden. Braverman/ Srinivasan (1981) und Basu (1983) erklären das Phänomen unterschiedlicher existierender Zinssätze ggf. sogar bei demselben Geldverleiher gerade über die Existenz verbundener Beziehungen (vgl. Kapitel 2.5.4, 4.2.3). In Bezug auf die Wucher-Diskussion sollte deshalb vermehrt auf die erzielte Marge des Geldverleihers, die mit dem Kreditgeschäft verbundenen anderen Beziehungen und auf die Ausgeglichenheit der Beziehungen beider Familien zueinander geachtet werden. Die verdiente Marge des Geldverleihers lässt sich jedoch in empirischen Studien nur sehr schwer objektiv ermitteln (vgl. Kapitel 4.1.2, Schaubild 4.2), die Leistungen verbundener Beziehungen lassen sich nicht immer monetär bewerten, so dass man auf Schätzungen angewiesen ist. Angesichts der ggf. schwer zu quantifizierenden nicht-finanziellen Leistungskomponenten verbundener Kreditbeziehungen verliert der Zinssatz sehr an Aussagekraft (vgl. Kapitel 4.3.1.1). Das enorme

---

<sup>351</sup> Wie in Kapitel 1.3.2.1 genannt betragen die formellen Zinssatzhöchstgrenzen in Indien derzeit noch immer 12% p.a..

<sup>352</sup> Auch in der westlichen Welt werden für unterschiedliche Kreditverträge unterschiedliche Zinssätze berechnet. So muss ein hoch riskanter, unbesicherter Kredit für nur einen Tag anders verzinst werden als ein langfristiger mit Grundschulden besicherter Kredit, weil sie unterschiedlichen Arbeitsaufwand und damit Kosten sowie unterschiedliche Risikoprofile mit sich bringen (vgl. Kapitel 3.2.2.2.1, 4.3.1.2.2).

<sup>353</sup> Je nach Befristung des Kredites muss für eine sinnvolle Beurteilung der Zinssätze und für Verallgemeinerungen auch die Inflationsrate berücksichtigt werden, auch wenn sie in der einzelnen Geldverleiherbeziehung nicht unbedingt einen großen Stellenwert einnimmt (vgl. Kapitel 3.2.2.1.2). Die Inflationsrate ist allerdings lediglich ein Durchschnittswert für das gesamte Land. Je nach dem, ob und wie schnell sich die Region entwickelt, kann der Kaufkraftverlust lokal deutlich darüber oder darunter liegen. Fußnote 225 benennt die Inflationsrate im Zehn-Jahres-Durchschnitt im Zeitraum 1989-1998 mit 9,7 % bzw. im Zeitraum 1999-2008 nur noch mit 4,5% (IMF 2007: 225).

Spektrum der Zinsen informeller Geldverleiherkredite deutet dann darauf hin, dass der Zins als Preis zumindest in kurzfristigen Kreditbeziehungen kaum eine Steuerungsfunktion hat (Kapitel 3.2.3.3). Eine Verhaltensteuerung u.a. auch über den Zins scheint eher in langfristigen Beziehungen erreichbar (z.B. Bewährungsprinzip).

Entgegen dem Vorurteil über den ländlichen Geldverleiher als Ausbeuter und Wucherer hat man festgestellt, dass viele ländliche indische Geldverleiher sog. „*dharmada*<sup>354</sup>-Fonds“ unterhalten, in denen sie einen Teil ihrer Erträge für religiös motivierte Wohlfahrtshandlungen zurückhalten. Auf Basis dieses Fonds wird es ihnen möglich, einige ausgewählte Kreditnehmer zu begünstigen (z.B. Brahmanen aus religiösen Motiven mit niedrigeren Zinssätzen zu privilegieren). Teilweise werden „reicheren“ Kreditnehmern höhere Zinssätze abverlangt, um „ärmeren“ Zinsvorteile zu verschaffen, je nach eigenem Status und Ziel<sup>355</sup>. Hier nimmt der Geldverleiher aus individuellen Motiven heraus Subventionierungen vor, die allerdings nicht unbedingt mit christlichen Moralvorstellungen korrespondieren müssen.

Die Gültigkeit „nur“ informeller Regelungen ermöglicht dem Geldverleiher grundsätzlich in weiten Grenzen eine freie, individuelle Vereinbarung bzw. Festsetzung<sup>356</sup> von Zinssätzen und anderen Vertragskonditionen (vgl. Kapitel 4.1). Allerdings können auch informelle Regelungen Zinssätze vorgeben<sup>357</sup>. Innerhalb einer funktionierenden sozialen Gemeinschaft wird ein Empfinden für ungerechtfertigt hohe Kreditkosten herrschen, und es werden entsprechende Sanktionen zur Abstrafung eines Wucherers aus Sicht der lokalen Bevölkerung vorhanden sein (vgl. auch Kapitel 4.5.2.3). Diese informellen Zinssatz- bzw. Transaktionskostengrenzen dürften allerdings weit höher als die in Indien immer noch gültigen formellen Zinssatzhöchstgrenzen von 12 % (vgl. Kapitel 1.3.2.1) liegen und sich mehr an den z.B. im ländlichen Handel üblichen vergleichsweise hohen Renditen orientieren (Opportunitätskosten).

Moderne westliche Auffassung betrachtet bei der Geldanlage als auch bei der Kreditvergabe natürlich auch die Risiko-Dimension (Kapitel 3.2.2.1). Zinssätze werden stets auch in Abhängigkeit mit dem verbundenen Risiko bemessen, wobei im Allgemeinen ein höheres Risiko zu höheren Zinsen führt. Nachfolgend soll entsprechend die Höhe des informellen Geldverleiherzinses ökonomisch erläutert werden.

#### **4.3.1.2.2 Wucherzins oder Marktzins – Die Kreditgeber-Transaktionskosten-Perspektive**

Informelle Kreditzinssätze werden flexibel unter Einbeziehung sämtlicher, tatsächlich anfallender Kosten und ggf. der Erträge und Kosten aus anderen Leistungsbeziehungen, unabhängig von evtl. bestehenden gesetzlichen Höchstzinssätzen, aber bezogen auf die individuellen Besonderheiten der Kreditnehmerfamilie kalkuliert. Die Freiheit von staatlichen Vorgaben einerseits ist andererseits mit dem Fehlen jeglicher Subventionen verbunden, von denen in Indien für die ländliche Bevölkerung den formellen Banken zahlreiche zur Verfügung stehen (vgl. Kapitel 1.3.2.1). Die informellen Zinssätze variieren nicht nur bezüglich des Risikos, sondern auch z.B. bezüglich der Kaste bzw. der sozialen Stellung des Kreditnehmers, der Verwandtschaftsbeziehung oder der Langjährigkeit der Beziehung (vgl. z.B. Harper 1961: 177, Birch 1971). Die Zinssatzhöhe kann in manchen Regionen vom sozialen Status abhängig sein (vgl. Kapitel z.B. 2.5.2., 2.5.4, 4.2.3 oder 4.3.1.2.1). Eine persönliche langfristige Beziehung muss allerdings nicht unbedingt mit einem niedrigen Zinssatz einhergehen. Olsen (1994:

---

<sup>354</sup> Etwa „Spende“, die Praxis des *Dharmada* findet sich auch in anderen Branchen

<sup>355</sup> Email-Kommentar von Dale Adams, Internet Forum der Ohio State University, vom 11.12.2000.

<sup>356</sup> Im Regelfall hat der Geldverleiher in einer Beziehung mit ärmeren Bevölkerungsgruppen die größere Machtposition und setzt die Konditionen fest.

<sup>357</sup> So wurde bereits in Kapitel 1.3.1 auf Zinssatzhöchstgrenzen in alten indischen Schriften hingewiesen. Auch informelle Normen können Zinssatzhöchstgrenzen vorgeben (vgl. Kapitel 4.1.1).

132) hat im Gegenteil bei ihrer Feldstudie in *Andhra Pradesh* den Eindruck, dass Kreditnehmerfamilien aus verbundenen Beziehungen nicht nur höhere Kreditzinsen zahlen, sondern auch höhere Warenpreise, so als wäre dies der Preis für die Vorteile aus der Verbundenheit<sup>358</sup> (vgl. auch Sarap 1988).

Zinssätze informeller Kredite geben nur ein Spektrum des vertraglichen Arrangements wieder und können entsprechend nur als ein Element der Kreditkosten angesehen werden (vgl. Kapitel 4.3.1.1, 4.3.1.2.1, schon Hill 1986: 88, Bell 1988). Sinnvoll zur Beurteilung der Zinssatzhöhe erscheint es da, den berechneten Zinssatz mit den entstandenen Kreditgeber-Transaktionskosten zu vergleichen, um letztlich eine Abschätzung der verdienten Marge vornehmen zu können. Gemäß dem Transaktionskostenkonzept (Kapitel 3.2.2.2) umfasst der Preis des Kredites neben dem Zinssatz weitere Kostenkomponenten, die sich eben auch über weitere zum Kreditgeber bestehende ökonomische und nicht ökonomische Beziehungen, also vor allem in verbundenen Kreditbeziehungen ergeben können. Aufgrund der Schwierigkeiten bei der Datenerhebung können dabei sowohl das Bündelpreiskonzept als auch der *Package Deal*-Aspekt (vgl. Kapitel 2.5.4, Fußnote 170; Kapitel 4.2.2.2) nicht angemessene Berücksichtigung finden. Einzelne Entlohnungskomponenten für die Kreditvergabe (und verbundene Leistungen) lassen sich nicht isoliert bewerten, teilweise gar nicht quantifizieren (z.B. Loyalität). Grundsätzlich stellt z.B. in verbundenen Arbeitsbeziehungen die Aufgabe der Freiheit, sich jederzeit einen neuen Arbeitgeber suchen zu können, eine Form von Kosten für den Kreditnehmer dar, die anteilig auch dem Kreditvertragsselement zugeordnet werden müssten. Gleichzeitig sehen Platteau/ Abraham (1984: 132) innerhalb solcher von ihnen untersuchten Arbeit-cum-Kreditbeziehungen (vgl. Kapitel 4.2.3.1) den Verzicht des Kreditgebers auf explizite Zinsen als eine Prämie an, die der Kreditgeber bereit ist zu zahlen, um sich den künftigen (dann ggf. preiswerten, aber vorab zu kalkulierenden) Arbeitskräftezugang zu sichern<sup>359</sup>. Innerhalb der Handels-cum-Kreditbeziehungen in der südindischen Kleinfischerei wird einerseits eine explizite Provision für die Kreditvergabe und die Vermarktung des Fischereiertrags verlangt. Zusätzlich entstehen implizite Kosten dadurch, dass der Kreditgeber-cum-Händler den Warenpreis unterhalb des Marktpreises ansetzt (Platteau/ Abraham 1984: 132). In diesem Fall ergibt sich die schlechtere Entlohnung der Arbeit der Fischer nicht aufgrund einer monopolistischen Marktstruktur, sondern aufgrund der Verbundenheit der Aktivitäten (ibid., auch Basu 1983: 263)<sup>360</sup>. Es zeigt sich damit, dass zur Beurteilung des Wuchertatbestandes über den Ansatz der Kreditgeber-Transaktionskosten auch nur ein stärker angenäherter Vergleich als nur über den Zinssatz möglich ist.

Empirische Studien bestätigen eine hohe Schwankungsbreite der beobachteten Nominalzinssätze informeller Geldverleiher<sup>361</sup>, wobei die professionellen Geldverleiher, wie zu vermuten ist, tendenziell die höchsten Zinssätze berechnen (vgl. z.B. Zander 1994: 5). Das kann u.a. damit zusammenhängen, dass sich die Vollzeit-Geldverleiher die Kreditvergabe fast ausschließlich über den Kreditzins entlohnen lassen müssen, so dass es nur beim Vollzeit-Geldverleiher Sinn machen kann, die Kreditkostenbetrachtung überwiegend auf den Zinssatz zu fokussieren. „Cum-Geldverleiher“ dagegen

- erwirtschaften ihren Lebensunterhalt aus ihrer Hauptbeschäftigung und müssen nicht so hohe Renditeziele verfolgen wie Vollzeit-Geldverleiher (vgl. Kapitel 4.2.3.1);

---

<sup>358</sup> Z.B. Kostenanteile für den jederzeitigen Kreditzugang im Sinne einer Bereitstellungsprovision.

<sup>359</sup> Ohne solche langfristigen Beziehungen müsste der Arbeitgeber sich im Notfall „freie“ Arbeitskräfte zu einem sicher höheren Preis beschaffen.

<sup>360</sup> Auch die von Singh, K. (1983) aufgestellte Zinskalkulation berücksichtigt nicht sämtliche Vor- und Nachteile der informellen Kreditbeziehungen, so dass auch sie nur einen Näherungswert darstellen kann.

<sup>361</sup> Vgl. Kapitel 4.3.1.2.1, für Sri Lanka z.B. Berensmann et al. (2002: 31ff.), für Pakistan Aleem (1990).

- können gerade in verbundenen Kreditbeziehungen nicht nur über den Zins Entlohnungskomponenten erwirtschaften, so dass „Quersubventionierungen“ möglich sind (Kapitel 4.2.3.2);
- verfügen außerdem durch das Interlinking über größere Risikodiversifikationsmöglichkeiten (einerseits heterogenere Klientel, andererseits Zweiterwerb, ibd.).

Geldverleiher geben i.d.R. Zinssätze nicht bezogen auf das Jahr an. Angepasst an die *Penny Economy* werden Zinssätze abhängig von der oft unterjährigen Kreditlaufzeit meist täglich (z.B. Wochenmarkt) bzw. monatlich (Handel, Landwirtschaft) berechnet und eingefordert, so dass der genannte Zinssatz p.m. vom Kunden niedriger wahrgenommen wird, als er in der p.a.-Darstellung erscheint. Zudem werden in den ländlichen Gebieten Indiens Zinsen nicht nach Tagen ausgerechnet (Hill 1986: 88). Bedeutsamer ist der kumulierte Zinsbetrag, der für die Kreditnahme am vereinbarten Fälligkeitszeitpunkt zu leisten ist (vgl. auch Von Pischke 1991a: 186). Bei langfristigen Kreditverträgen werden über einen langen Zeitraum Zinsen gezahlt, die bei gleichem Zinssatz bei der Rückzahlung langfristiger Kredite eine höhere kumulierte Zinsleistung ausmachen als bei kurzfristigen Krediten. Andererseits ist der Kreditgeber bei langfristigen Kreditverträgen länger im Risiko als bei kurzfristigen, was u.a. eine entsprechend andere Entlohnung verlangt.

In diesem Zusammenhang sollte auch bedacht werden, dass viele informelle Geldverleiher sich nicht refinanzieren, sondern eigene freie, liquide Mittel zur Kreditvergabe einsetzen (vgl. Kapitel 4.1.1). Das Kongruenzproblem „Mittelherkunft-Mittelverwendung“ bzw. „Refinanzierung-Kreditfinanzierung“ formeller Kreditgeber entsteht so nicht. Vielmehr setzt der informelle Geldverleiher seine liquiden Mittel oft ein, um sie ertragbringend zu binden (vgl. Problematik aus Reziprozität, Kapitel 2.5.2, 4.2.2.1), wobei die Zinserträge mit Erträgen aus anderen Geschäftsalternativen konkurrieren. Insbesondere die Kalkulation der „Cum-Geldverleiher“ zeigt sich nahezu losgelöst von etwaigen Refinanzierungsmöglichkeiten. Als Besonderheit kommt hinzu, dass die ländliche informelle Kreditvergabe oft für einen relativ unbestimmten Zeitraum erfolgt (vgl. Kapitel 4.4.1), so dass sich die Zinssatzhöhe nicht wesentlich nach dem Zeitraum der tatsächlichen Inanspruchnahme richten kann. U.a. auch wegen der fehlenden Refinanzierung muss dem Faktor Zeit in der Kreditkonditionierung nicht eine solch hohe Bedeutung zu kommen wie in vergleichbaren formellen Verträgen (vgl. Kapitel 4.1.1).

Spätestens seit den 1990er Jahren überwiegt in der Literatur die Haltung, dass die hohen Zinssätze des informellen Finanzsektors nicht unbedingt auf Wucher bzw. Monopolgewinne hinweisen (vgl. Bouman/ Bastiaanssen 1992: 192, Fleisig 1995b). Nach Besley (1994: 38) reflektieren ländliche informelle Zinssätze vielmehr meist die tatsächlichen wirtschaftlichen Kosten der Dienstleistungen für eine Klientel, über die nur rare Informationen vorhanden sind. Die in der Literatur vorliegenden Erklärungsansätze führen die Höhe informeller Zinssätze entweder auf Monopolgewinne (Bhaduri 1977), auf hohe Opportunitätskosten im Handel oder aber auf angemessene Risikoprämien zurück (z.B. Bottomley 1983, Germidis et al. 1991, Robinson 2001). Anhänger der modernen Finanzierungstheorie versuchen die Komponenten, die zum geforderten Zinssatz führen, zu isolieren und einzeln zu bewerten, um zu zeigen, dass auch extrem hohe Zinssätze marktgerecht sein können. Dabei wird gezeigt, dass nur, wenn tatsächlich ein hoher Monopolgewinn im Zins enthalten ist, man bei hohen Zinssätzen auch von Wucher sprechen kann. Bei einem hohen Monopolgewinn wird der Zinssatz deutlich über dem Marktzinssatz liegen (objektives Kriterium), und es wird zugleich eine Übervorteilung des Kreditnehmers zu vermuten sein (subjektives Kriterium, vgl. Kapitel 4.3.1.2.1).

Ausgehend vom professionellen Vollzeit-Geldverleiher zählt z.B. der klassische Ansatz von Bottomley (1983: 243f.)<sup>362</sup> vier Komponenten informeller Zinssätze, nämlich Opportunitätskosten des Geldes, Risikoprämie, Verwaltungskosten und Monopolgewinne. Darauf aufbauend können unter Hinzuziehung des Transaktionskostenkonzeptes die Zinssatzkomponenten wie folgt beschrieben werden:

### **Opportunitätskosten des Geldes**

Hinsichtlich der Geldbeschaffungskosten gilt, dass „Cum-Geldverleiher“ meist nur brachliegende Mittel, Vollzeitgeldverleiher meist nur ihre eigenen Mittel verleihen, so dass Geldbeschaffungskosten grundsätzlich über das Opportunitätskosten-Prinzip anzusetzen sind. Manche Geldverleiher können auch preiswerte formelle (Förder-)Kredite an Ihre Klientel weiterleiten. Wurden in den 1950er Jahren von den indischen Geldverleihern noch überwiegend Waren-Kredite vergeben<sup>363</sup>, so stieg doch mit zunehmender Monetisierung und Durchsetzung des kommerziellen Anbaus der Geldmittelbestand auch in ländlichen Gebieten, so dass ländliche Geldverleiher heute vor allem Geldkredite gewähren (vgl. Lanjouw/ Stern 1998). Je nach Preisniveau kann die Gewährung von Warenkrediten andere Opportunitätskosten mit sich bringen als die Gewährung von Geldkrediten.

Die Zinskalkulation muss die Opportunitätskosten des Geldes berücksichtigen. Gerade bei verbundenen Kreditbeziehungen (z.B. im Handel) finden sich häufig gewinnträchtige Geschäftsalternativen<sup>364</sup>. So konkurrieren z.B. freie Mittel des Händler-cum-Geldverleihers mit lukrativen Handels-Alternativen, was zu hohen Opportunitätskosten führen kann (Christen 1989: 15, Adams 1992: 15, Kapitel 4.2.3)<sup>365</sup>. Hinzu kommt, dass aufgrund der relativ homogenen Kreditnachfragestruktur im ländlichen Raum Gelder nicht das ganze Jahr über gewinnbringend verliehen werden können und ein bestimmter Mittelbestand zum Teil längere Zeit brach liegt. Zum Hauptnachfragezeitpunkt dagegen sind die begrenzten Mittel schnell knapp, was ebenfalls den Wert der Kredite und damit den Zinssatz in die Höhe treiben kann. Ländliche Kreditnehmer müssen im Sinne einer Bereitstellungsprovision auch die laufende, sofortige Verfügbarkeit von Kredit entlohnen (Kreditlinien-Aspekt). Für die hierzu zu unterhaltende Barreserve müssen ebenfalls Opportunitätskosten angesetzt werden.

### **Risikoprämie**

Professionelle Geldverleiher vergeben immer noch Kredite, wenn anderen Kreditgebern dies zu risikoreich ist (Robinson 2001: 185, Zander 1994: 5). Im ländlichen Umfeld ist eine hohe Risikoprämie anzusetzen, da die Kreditnehmer sehr risikobehaftet sind und nur selten über geeignete Sicherheiten verfügen (vgl. Kapitel 2.4, 4.1.1, auch Caplovitz 1963). Auch muss der Zinssatz schon deshalb einen „Puffer“ für Unvorhergesehenes enthalten, da die Kreditverträge relativ unabhängig von der Laufzeit konditioniert werden (vgl. Kapitel 4.4.1). Andererseits können durch geschickte Anreizmechanismen die Ausfallkosten begrenzt werden (vgl. Kapitel 3.2.3.2, 4.3.5). Diese Anreizmechanismen sind allerdings ebenfalls mit Transaktionskosten verbunden. Die Informationsprobleme *ex ante* und *ex post* zwingen den Geldverleiher,

---

<sup>362</sup> Bottomleys (1964 a, b, 1975) Argumentationen beziehen sich vor allem auf den Typus des professionellen Geldverleihers. Zu den Grundsätzen westlicher Bankkalkulation vgl. z.B. Hartmann-Wendels et al. (1998: 617ff.).

<sup>363</sup> In ihrer Langzeitstudie über das indische Dorf *Palanpur* stellen Lanjouw/ Stern (1998: 507) fest, dass traditionelle Warenkredite auch heute noch üblich sind.

<sup>364</sup> Christen (1989: 13f.) erläutert, wie hoch die Verzinsung aus dem eingesetzten Kapital in Kleinstunternehmen bzw. im Handel bei hoher Umschlagsgeschwindigkeit sein kann: Bis zu 2.400 % p.a. Eigenkapitalverzinsung könnten erreicht werden. Grundsätzlich sollte dabei von der hohen Eigenkapitalverzinsung noch eine angemessene Entlohnung des Kleinstunternehmers abgesetzt werden. Gerade diese hohen Erträge auf zusätzliches Kapital machen die informelle Kreditvergabe an Mikrounternehmen für beide Transaktionspartner attraktiv (Christen 1989: 14, ebenso Adams 1992: 15, Hill 1986).

<sup>365</sup> Ein Großteil der Lagerkosten der Händler kann sich in dem im Lagergut gebundenen Vermögen verstecken.

aus Gründen des Selbstschutzes potentielle „Vermögensverschiebungen“ zu antizipieren. Neben der Verweigerung der Finanzierung überhaupt, wie es häufig formelle Finanzinstitutionen praktizieren (vgl. Kapitel 3.2.1.3), bietet die Berechnung einer adäquaten Risikoprämie eine mögliche Form des Selbstschutzes, die dabei gleichzeitig verhaltenssteuernd wirkt, indem sie bei der Kreditnehmerfamilie Anreize schafft, die eigene Kreditwürdigkeit offen zu legen. Dabei können die Geldverleiher durch ihren enormen Informationsvorsprung zahlreiche Risikotatbestände bewerten (z.B. Kapitel 2.4.4), die bei der formellen Kreditvergabe unberücksichtigt bleiben müssen.

### **Verwaltungskosten**

Im Kreditzinssatz ist der von der Kredithöhe unabhängige Verwaltungsaufwand sowie der zeitliche Aufwand des Kreditgebers berücksichtigt (Verwaltungskosten, vgl. Kapitel 3.2.2.2.1). Dabei verwenden professionelle Geldverleiher grundsätzlich mehr Zeit für die Kreditvergabe als nebenberufliche<sup>366</sup>. Ggf. drohende Strafen bei illegaler Tätigkeit und antizipierte Bestechungsgelder für Aufsichtsbehörden, die in Entwicklungsländern nicht selten anfallen, werden ebenso über den Kreditzins auf den Kreditnehmer abgewälzt.

Zu den Kreditgeber-Transaktionskosten gehören auch „soziale Kosten“ der Kreditvergabe. Aufgrund der Gültigkeit soziokultureller Normen in funktionierenden traditionellen Gesellschaften muss der informelle Geldverleiher auch im Falle eines nicht vertretbaren Kreditrisikos bei seiner Entscheidung über einen Kreditantrag die hohen Kosten von sozialen Sanktionen und von einem evtl. Ausschluss aus dem sozialen Netz berücksichtigen, die mit einer Ablehnung eines sich auf reziproken Beziehungen berufenden Kreditantragstellers verbunden sein können<sup>367</sup>. Hier kann er sich zu einer Kreditvergabe gezwungen fühlen, die er aus ökonomischen Gründen für nicht sinnvoll erachtet. Die damit verbundenen (Eventual-)Kosten können z.B. aufgrund von informellen Zinssatzvorgaben (z.B. je nach Kastenzugehörigkeit) erheblich sein und sollten grundsätzlich in der Zinsmarge Berücksichtigung finden.

Im Rahmen der neoinstitutionalistischen Finanzierungstheorie kommt den Kreditgeber-Transaktionskosten (Kapitel 3.2.2.2.1) ein hoher Stellenwert zu. Die relativ hohen (informellen) Zinssätze im ländlichen Raum kommen aus dieser Perspektive dann überwiegend durch tatsächlich entstandene hohe Transaktionskosten und nicht durch eine pauschale Risikoprämie zustande. Berensmann et al. (2002) z.B. unterteilen die Transaktionskosten der von ihnen beobachteten Geldverleiher in folgende Komponenten: Informationskosten, Sammlungs- und Transportkosten, allgemeine Zeitkosten und Kosten von Angestellten oder Agenten, wobei die *Screening*- und Durchsetzungskosten große Kostentreiber bei der Kreditvergabe an ärmere Bevölkerungsgruppen sind. Gleichzeitig bestätigt ihre empirische Studie in *Sri Lanka*, dass bei höheren Risiken auch höhere Zinssätze verlangt werden (Berensmann et al. 2002: 33). Aleem (1990, Tabellen 4, 5) stellt für das ländliche Pakistan fest, dass die Transaktionskosten (inklusive *Screening*- und Durchsetzungskosten) der Geldverleiher rund 39 % der ausgeliehenen Gelder betragen. Der Prozentsatz der Transaktionskosten überstieg damit die gemessenen Kapitalkosten (als Geldbeschaffungskosten und Kreditausfälle), die im Beispiel nur 27 % der ausgeliehenen Gelder betragen. Die Transaktionskosten-Perspektive hat letztlich zu einem verbesserten Verständnis der informellen Geldverleiher geführt, so dass man seit Mitte der 1980er Jahre zunehmend dazu übergegangen ist, einen Großteil der informellen Zinsen mit Transaktionskosten zu begründen (vgl. z.B. Ghate 1992).

---

<sup>366</sup> Größere Geldverleiherfamilien nutzen manchmal sogar Agenten (vgl. Kapitel 1.2.3, 1.3).

<sup>367</sup> Der Geldverleiher kann z.B. in eine prekäre Situation geraten, wenn eine Familie aus seiner Sicht nicht kreditwürdig ist bzw. er gerade keine liquiden Mittel verfügbar hat, soziale Zwänge ihn aber nötigen, einen Kredit zur Ausrichtung einer Feierlichkeit zu gewähren.

Für informelle Geldverleiher können sich aber auch Vorteile bei der Kreditvergabe ergeben<sup>368</sup>, die im Sinne einer Verwaltungskostenersparnis monetär bewertet und kalkuliert werden sollten. Auch der „Ersparnis“ von Zeit bei beiden Vertragspartnern z.B. in verbundenen Beziehungen, die sich letztlich nur über das Opportunitätskostenprinzip bewerten lässt, kommt eine finanzielle Bedeutung zu (vgl. Hoff/ Stiglitz 1990). Ebenso wird es durch Anpassung der Finanztechnologie informeller Kreditvergabe an die spezifischen Bedürfnisse der Kreditnehmer, insbesondere durch das „*taking credit to the client*“ (Christen 1989: 20) informeller Kreditgeber, und den schnellen Kreditzugang den Kreditgebern möglich, in erheblichem Maße Transaktionskosten einzusparen.

### **Monopolgewinne**

Bei beschränktem Marktzugang und fehlender Konkurrenz können informelle Kreditzinssätze auch Monopolgewinne enthalten. Seit der indischen Unabhängigkeit wurde das formelle Kreditangebot im ländlichen Raum erheblich erweitert (vgl. Kapitel 1.3.2.1). Zudem werden zahlreiche ländliche Förderkredite ausgereicht. Indien ist auch für die Vielfalt und Größe seines informellen Finanzsektors bekannt (vgl. Kapitel 1.2.3), so dass nur in entlegeneren Gebieten mit möglichen Monopolstellungen und entsprechenden Monopolgewinnen zu rechnen ist (vgl. Kapitel 4.1.1). Andererseits kann trotz vorhandener Konkurrenz der Zugang der Kreditnehmer zum Konkurrenten fehlen (vgl. Kapitel 3.2.1.1, 4.1.1), so dass im individuellen Verhältnis dennoch eine Monopolstellung vorhanden sein kann.

Man hoffte lange, die gemessen an der Höhe des Nominalzinssatzes „preiswerte“ formelle Konkurrenz würde zu einer Senkung der informellen Nominalzinssätze führen<sup>369</sup>. Iqbal (1988) kann dann auch für die 1970er Jahre eine Senkung informeller Zinssätze von rund 3 % p.a. für einige Dörfer, in denen auch formelle Banken tätig waren, feststellen. Allerdings ist nicht überall eine Zinssatzsenkung die Folge, was u.a. die These, die hohen Zinssätze basierten auf der Monopolstellung der Geldverleiher, in Frage stellt. Die Langzeitstudie von Drèze/ Lanjouw/ Sharma (1997) vermutet im Gegenteil sogar eine Zinssatzerhöhung als Folge der formellen Konkurrenz: Der hier beobachtete informelle Nominalzinssatz der 1990er Jahre betrug zwischen 35% und 60% p.a., während die Werte in den 1970er und 1980er Jahren nur zwischen 6% und 20 % p.a.<sup>370</sup> lagen.

Unterschiedliche Konditionierungen für unterschiedliche Kreditnehmerfamilien können verschieden hohe Zinssätze rechtfertigen. Aufgrund räumlicher Distanzen und eingeschränkter Kreditnehmermobilität können sich aufgrund fehlender bzw. zu teurer Arbitragemöglichkeiten solche unterschiedlichen Zinssätze halten, die dann ein Anzeichen für einen geringen Wettbewerb sein können. Wie bereits in den Kapiteln 4.3.1.2.1 und 4.3.1.2.2 erläutert, ist die Bildung eines allgemeinen Vergleichszinssatzes im ländlichen Raum nur schwer möglich. Aufgrund der „Beziehungstreue“ der Kreditnehmer (Kapitel 4.2.2.2) und der hohen Attraktivität privilegierender Nicht-Zins-Konditionen (vgl. Kapitel 4.2.3) wird im ländlichen Raum der Wettbewerb über den Preis deutlich eingeschränkt, was die Position des Kreditgebers am Markt stärkt (vgl. z.B. Floro/ Yotopoulos 1991: 45f., Szanton 1972).

Die Literatur vermutet, dass Risiko- und Opportunitätskosten den Löwenanteil der hohen Nominalzinssätze informeller Geldverleiher ausmachen (vgl. z.B. Ghate 1988: 70, Singh, K. 1983) und die hohen informellen Zinssätze damit eher nicht auf Monopolgewinnen beruhen. Einzelne empirische Studien bestätigen, dass Monopolgewinne selten sind (z.B. Smith/

---

<sup>368</sup> Z.B. Informationsvorteile in verbundenen Kreditbeziehungen (vgl. Kapitel 4.2.3)

<sup>369</sup> Da man grundsätzlich davon ausgeht, dass formelle Kredite eine Konkurrenz zu informellen darstellen, wäre aus theoretischen Gesichtspunkten eine Zinssatzsenkung bei Erhöhung des Wettbewerbs zu erwarten gewesen.

<sup>370</sup> Die bloße Gegenüberstellung der Zinssätze allein reicht hier nicht für ein abschließendes Urteil. Auch müssen die Inflationsrate und die strukturellen Bedingungen berücksichtigt werden.

Stockbridge/ Lohano 1999). Adams kommt u.a. deshalb schon 1980 zu dem Ergebnis (1980: 16), dass die Gestalt des wucherischen Geldverleihers ein auf Vorurteilen beruhendes jahrhundertaltes Missverständnis ist.

K. Singh (1983) versuchte in seiner empirischen Studie, den Überschuss über die Kreditkosten zu ermitteln. Unter Berücksichtigung von Opportunitätskosten, Verwaltungsaufwand und Risikokosten kommt er (ibid.) bei einem Kreditzinssatz von 143% p.a. zu einem Überschuss über die Kreditkosten von nur rund 9% p.a.<sup>371</sup>. Diese Größe entspricht zunächst der Unternehmerrente (als Entlohnung für die Geldverleihertätigkeit) und kann einen Monopolgewinn-Anteil enthalten, der allerdings aus westlicher Sicht aufgrund der geringen Höhe nicht als Wucher bezeichnet werden kann<sup>372</sup>. Die Bankenmargen der westlichen Kreditinstitute sind bei vergleichsweise risikoarmen Kreditnehmern zwar deutlich geringer. Doch schon Bottomley (1983) weist darauf hin, dass angesichts des Risikos und des Aufwandes im ländlichen Raum die effektiven Margen oft so klein sind, dass formelle Banken nicht in den Markt gehen würden<sup>373</sup>.

Informelle Geldverleiher können die Zinssatzhöhe grundsätzlich auch als Gestaltungsinstrument nutzen. So kann ein niedriger Zinssatz oder sogar eine Zinsfreiheit z.B. der Verkaufsförderung beim Händler-cum-Geldverleiher (vgl. 4.2.3.1) dienen. Einige Autoren weisen auch auf positive Anreizeffekte hoher Zinssätze: Ländliche Kreditnehmer würden bei teuren Krediten die Mittel wahrscheinlich umsichtiger (Padmanabhan 1988: 28) und effizienter (Von Pischke 1989: 136) verwenden.

#### **4.3.1.2.3 Zinssatz oder Kreditkosten – Die Kreditnehmer-Transaktionskosten-Perspektive**

Wie bereits Kapitel 3.2.2.2 gezeigt hat, ist es zur Beurteilung der Kreditkosten vor allem im Vergleich zum formellen Finanzsektor und damit auch der Vorteilhaftigkeit eines Kredites sinnvoller, neben dem Nominalzinssatz eines Kredites vor allem auch die Kreditnehmer-Transaktionskosten zu betrachten, die deutlich höher ausfallen können als die Zinskosten. Bei informellen Geldverleihern fallen meist keine oder nur sehr geringe indirekte Kosten der Kreditbereitstellung an, weil die Geldverleiher ihren Geschäftsbetrieb und die Kreditvergabemodi an den Bedürfnissen der Kunden ausrichten und teilweise sogar den Kredit zum Kunden „tragen“ und die Zins- und Tilgungsleistungen beim Kunden abholen (z.B. am Marktplatz, vgl. Kapitel 4.1). Aufgrund der personalisierten langfristigen Beziehungen sind für die ländlichen Kreditnehmer die Kreditzugangskosten relativ gering (vgl. auch Kapitel 4.2.2.2). Gerade im Handel interagieren Kreditgeber und Kreditnehmer im Rahmen ihrer geschäftlichen Aktivitäten regelmäßig, so dass der Gläubiger für die Kreditgewährung nahezu keine Transaktionskosten auf den Schuldner überwälzen muss (Christen 1989: 17). Im formellen Finanzsektor dagegen ist der Zinssatz zwar niedrig, die schwer kalkulierbaren, wenig transparenten Kreditnehmer-Transaktionskosten dagegen hoch (vgl. Kapitel 3.2.2.2).

Doch auch im informellen Finanzsektor können neben dem Zins weitere Entlohnungskomponenten („*hidden charges*“) den Kredit verteuern. Teilweise wird bei verbundenen Krediten zwar explizit keine Verzinsung vereinbart, jedoch ist es aufgrund informeller Regeln „selbst-

---

<sup>371</sup> K. Singhs empirische Untersuchung ist nicht ohne Kritik geblieben. Es lässt sich nicht genau nachvollziehen, ob nicht durch Vereinfachungen bei der Datensammlung und Befragung unterschiedlicher Arten von Geldverleihern Verzerrungen bei der Auswertung erfolgt sind. Eine ausführliche Kritik an der Vorgehensweise der empirischen Untersuchung findet sich z.B. in Trenk (1991: 28ff.). Im vorliegenden Zusammenhang sollen die Ergebnisse Singhs nur als empirisches Beispiel dienen und nicht weiter kritisch verfolgt werden.

<sup>372</sup> Trenk bezeichnet diese Größe bereits als „Monopolgewinn“ (1991: 30), ohne einen Unternehmerlohn für den Geldverleiher zu berücksichtigen.

<sup>373</sup> Vgl. die Problematik der Kosten-Erlös-Schere in Kapitel 3.2.2.2.1

verständlich“, dass der Kreditnehmer oder seine Familienangehörigen z.B. unentgeltliche oder nur gering entlohnte Arbeitsleistungen für den Kreditgeber während der Kreditlaufzeit zu erbringen haben (vgl. Kapitel 4.2.3.1). Die Gegenleistung für die Kreditnahme kann auch in dem Verkauf der Ernte zu einem Vorzugspreis (z.B. beim Händler-*cum*-Geldverleiher) bestehen (vgl. *ibid.*). Wird vereinbart, dass der Schuldendienst für Barkredite *in natura* zu erfolgen hat, wird für diese Waren häufig ebenfalls ein Wert angesetzt, der unter dem aktuellen Marktwert liegt. Der Unterschiedsbetrag zwischen dem Vorzugspreis und dem Marktpreis stellt dann eine implizite Verzinsung dar. Ebenso wird vor allem in verbundenen Beziehungen Loyalität gegenüber dem Kreditgeber erwartet, deren Ausübung für die Kreditnehmerfamilie auch mit (Opportunitäts-)Kosten verbunden sein kann. Sämtliche Verpflichtungen gegenüber dem Kreditgeber, die neben der Zinsleistung anfallen, müssen im Sinne von Kreditnebenkosten bei der Kreditkostenberechnung berücksichtigt werden.

Aus Sicht des Kreditnehmers ergeben sich die gesamten Kreditkosten aus Zinsforderungen, Leistungsverpflichtungen und sonstigen Kreditnehmer-Transaktionskosten (vgl. Kapitel 3.2.2.2.2). Im informellen Geldverleih hängen die Kredittransaktionskosten u.a. vom Vertragstyp, vom Geldverleiher und den individuellen Leistungen ab (vgl. Robinson 2001: 193ff.). Beim Vollzeit-Geldverleiher sind die Zinssätze hoch und die Transaktionskosten vor allem im Vergleich zum formellen Kredit verschwindend gering und damit für den Kreditnehmer kalkulierbar. Da hier i.d.R. komplexe *Agency*-Beziehungen fehlen, lassen sich die Kreditkosten wesentlich auf die direkten Finanzierungskosten reduzieren (vgl. auch Christen 1989: 15ff.). Beim *Interlinking* dagegen sind die Nominalzinsen meist relativ niedrig, wobei sich die indirekten Kreditkosten aber erheblich summieren können.

Meist ist sich die ländliche Bevölkerung – zumindest bei wiederholter Kreditnahme - der Existenz dieser Kreditnehmer-Transaktionskosten bewusst, wenn auch nicht in Form eines exakten Effektivzinssatzes, dann doch in Form einer zu erfüllenden „Verpflichtungs-Last“. Diese „Verpflichtungslast“ scheint für den Kreditnehmer meist kalkulierbar. Entsprechend sind auch für ländliche Kreditnehmer die gesamten, effektiven Kreditkosten und nicht nur die (nominalen) Zinskosten entscheidungsrelevant (schon Von Pischke 1991: 186). Dennoch hat sich gezeigt, dass die effektiven Kreditkosten im ländlichen Raum nicht unbedingt das entscheidende Kriterium für die Kreditaufnahme sind (vgl. Kapitel 3.2.2.1.2, 4.3.1.1, auch Fiebig 1996, GTZ 1997). Die hohe Dringlichkeit und häufig existentielle Notwendigkeit der Kreditaufnahme führen dazu, dass der Zugang, die umgehende Bereitstellung und die flexible Verwendungsmöglichkeit als Entscheidungs- und Beurteilungskriterien in den Vordergrund rücken. Bei Analphabeten kann die Formlosigkeit ebenfalls ein wichtiges Entscheidungskriterium sein. Geldverleiher können häufig die Kredite in gewünschter Höhe gewähren, insbesondere auch sehr kleine und kurzfristige Kredite (Ausleihe auf dem Markt für nur einen Tag). Als Verwendungszweck wird nahezu alles akzeptiert, vor allem auch Konsum (vgl. Kapitel 4.3.2). Auch die hohe Flexibilität bei der Rückzahlung und insbesondere die Prolongationen bei unvorhergesehenen Zahlungsschwierigkeiten (vertiefend Kapitel 4.4.1) sind von hohem Wert für den ländlichen Schuldner.

Hier wird besonders deutlich, dass Kredite auch aus Kreditnehmersicht nicht nur aus Kreditvolumen und Zinssatz bestehen, sondern dass das verbundene Konditionen-Set im weiten Sinne wesentlich den Wert des Kredites für den Kreditnehmer bestimmt. Bedeutsamer als Nominalzinsen sind für die ländliche Bevölkerung im eher traditionellen Umfeld gerade die nicht-finanziellen Komponenten der jeweiligen Finanzbeziehungen und die sich daraus ergebenden langfristigen individuellen Vorteile. Durch die Existenz dieser "versteckten" Kosten und Erträge verliert der Zinssatz deutlich an Aussagekraft (vgl. auch Kapitel 3.2.2.1.2, 4.3.1.1). Da die informellen im Gegensatz zu den formellen Kreditnehmer-Transaktionskosten im Regelfall nicht effektiv (bar oder unbar) zu leisten sind, sondern eher nur zu einem

geringeren (z.B. Ernte-)Ergebnis führen, kann die Vorteilhaftigkeit informeller Geldverleiherkredite aus Sicht der *Moral Economy* positiv ausfallen.

Sofern zugänglich, vergleichen Kreditnehmer im ländlichen Raum informelle Kreditangebote mit formellen und anderen informellen Angeboten und sind sich i.d.R. des „Preises“ eines Kleinkredites (vgl. auch Kapitel 3.2.2.2, 4.3.1.2.1) durchaus bewusst. Wie erläutert ist die Kreditverzinsung nur eine finanztechnologische Komponente der Kreditbeziehung, die im ländlichen Raum zudem nicht im Vordergrund stehen muss (vgl. Kapitel 4.3.1.1). Sonst wäre es nicht zu erklären, warum Familienwirtschaften teilweise den „teureren“ (im Sinne eines höheren Zinssatzes) Geldverleiherkredit dem „preiswerteren“ formellen Kredit vorziehen. Christen (1989: 18f.) veranschaulicht in einem Beispiel, dass der vermeintlich zinsgünstigere formelle Kredit unter Berücksichtigung aller Transaktionskosten teurer als der vermeintlich teure informelle Kredit sein kann. Gleichzeitig kann der flexibel einsetzbare Geldverleiherkredit möglicherweise ein höheres direktes Einkommen für den Kreditgeber generieren als der formelle Kredit. Der Geldverleiherkredit ist schneller verfügbar (vgl. Kapitel 4.3.2) und damit eben „wertvoller“ als ein formeller Kredit. Erfahrungen aus ländlichen formellen Kreditprogrammen in Entwicklungsländern bestätigen, dass auch bei einem vergleichsweise hohen Zinssatz sich dauernd eine „lohnende“ Kreditnachfrage zeigt, sofern das Gesamtangebot an die Nachfrage angepasst ist (vgl. z.B. GTZ 1997, Maurer 1999: 74).

#### **4.3.2 Kreditvolumen und Auszahlungszeitpunkt**

Wie bereits erläutert, können Geldverleiher das Konditionen-Set individuell auf den Kreditnehmer zuschneiden. Die Beschränkung auf bestimmte kreditierte Vertragstypen (langfristig, kurzfristig, groß, klein) ist aus Risikogesichtspunkten sinnvoll und bringt Spezialisierungsvorteile (vgl. Kapitel 3.2.3.4). Aus Sicht der Kreditnehmer zeichnen dabei vor allem ein passgenaues, relativ geringes Kreditvolumen (Ray 1998: 268) und ein umgehender Auszahlungszeitpunkt den Geldverleiherkredit im Vergleich zum Bankkredit aus (vgl. Kapitel 2.4.3.4, 4.3.1.2.3). Denn auf den personalisierten ländlichen Kreditmärkten ist das individuell nachgefragte Kreditvolumen als „*distinctly personal attribute*“ anzusehen (Floro/ Yotopoulos 1991: 51). Sollte im Einzelfall die Nachfrage nach finanziellen Mitteln z.B. aufgrund einer regionalen Katastrophe zu hoch sein, so wird sich der Geldverleiher bemühen, die Kreditnachfrage zumindest der „Stammkunden“ möglichst in voller Höhe befriedigen zu können. Bei knappen Kreditressourcen wird der potentielle Kundenkreis eingengt, das jeweils gewährte Kreditvolumen beschränkt<sup>374</sup> bzw. eine Refinanzierungsmöglichkeit (z.B. über formellen Kredit) beschafft (vgl. Kapitel 3.2.1.3). Im Sinne eines „Spitzenüberhangs“ wird allerdings selbst der ländliche Geldverleiher einzelne Kreditnehmer rationieren müssen bzw. im Falle eines „Kredithais“ auch bewusst das hohe Ausfallrisiko eingehen, um daraus Vorteile zu ziehen<sup>375</sup>. Bei ausreichenden Kreditressourcen rationieren informelle Kreditgeber eher einzelne Personen bzw. Familien z.B. als Sanktionsmaßnahme für Nichtrückzahlung. Dabei variieren die von ländlichen Geldverleihern kreditierten Volumina je nach Nutzungswunsch. Nach Harriss (1983: 234) betrug sie Anfang der 1980er Jahre zwischen Rs 200 und Rs 300<sup>376</sup>. Auf dem Wochenmarkt kann der für einen Tag ausgeliehene Betrag auch nur den Gegenwert eines Dollars betragen (Germidis et al. 1991).

---

<sup>374</sup> Das individuelle Kreditvolumen lässt sich nach Kreditgewährung nur eingeschränkt beschränken. Allerdings sind vorzeitige Tilgungsforderungen denkbar.

<sup>375</sup> Kranton/ Swamy (1998) beschreiben, wie sich einige indische Geldverleiher während der Kolonialzeit nach Einführung der *British Rule* bewusst Ländereien über Kreditausfälle angeeignet haben. Vgl. hierzu die Ausführungen in Kapitel 4.5.3.

<sup>376</sup> Aktueller Wechselkurs 1 € = 58,01268 INR bzw. 1 INR = 0,01724 € 1Rs (Stand 04.01.2008) ([www.oanda.com/convert/](http://www.oanda.com/convert/)), vgl. Fußnote 60.

Die Kreditverwendung spielt bei den Geldverleihern für die Kreditvergabeentscheidung eine eher untergeordnete Rolle, da die ländliche ärmere Bevölkerung sowieso in erster Linie Konsumkredite nachfragt (vgl. Kapitel 2.4.3.4). Kreditiert wird nahezu alles, auch die Verwirklichung religiöser Pflichten (vgl. auch Kapitel 2.4.4). Im Vordergrund steht dabei eher das längerfristig erwartete Potential der Familie bzw. des Unternehmens, künftig Einkommen zu generieren, aus dem der aktuelle und ggf. sich anschließende Kredit zurückgezahlt werden können sowie ggf. weitere Erträge aus verbundenen Beziehungen. Dies entspricht einer modernen prospektiven Kreditwürdigkeitsprüfung (vgl. Kapitel 3.2.1.1).

Gerade die schnelle und kundenorientierte Bereitstellung der Geldverleiherkredite – nahezu unmittelbar bei Antragstellung - kann für die ländliche Bevölkerung überlebenswichtig sein (vgl. Kapitel 2.4.3.4). Zudem erspart sie den Kreditnehmern Transaktionskosten (vgl. Kapitel 3.2.2.2.2, 4.3.1.2.3). So spielt bei den üblichen Konsumtionskrediten dann auch der Zeitraum zwischen Antragstellung und Auszahlung eine große Rolle. Die hohe Informationsdichte beim Geldverleiher und die enge Beziehung zum (potentiellen) Kunden führen dazu, dass vor allem bei „Stammkunden“ eine Art stillschweigend geltender „Rahmenkreditvertrag“ besteht, so dass der Geldverleiher binnen kürzester Zeit die Kreditvergabeentscheidung treffen kann (vgl. Kapitel 4.2.2.2). „Cum-Geldverleiher“ sind hier durch ihre häufigen Kundenkontakte besonders im Vorteil.

Wie unter Kapitel 2.4.3.1 deutlich wurde, fließen im ländlichen Umfeld die liquiden Mittel immer dort hin, wo sie gerade gebraucht werden (plötzlich eingetretener Notfall). Je länger der Zeitraum zwischen Antragstellung und Kreditauszahlung, umso höher ist deshalb die Wahrscheinlichkeit, dass die Mittel an anderer Stelle als noch zum Antragszeitpunkt gebraucht werden. Eine unmittelbare Auszahlung kann damit auch die *Moral Hazard*-Problematik einer nicht abgesprochenen Verwendung *ex post* (vgl. Kapitel 3.2.3.1) deutlich verringern und so indirekt die vertragsgemäße Rückzahlung sichern. Außerdem lässt eine verzögerte Auszahlung grundsätzlich auch Freiraum für Zugriffe durch aufgrund informeller Normen berechtigter Dritter, da der Kreditwunsch einem breiteren Kreis bekannt werden kann. Hier trifft das Sprichwort „Zeit ist Geld“ insofern zu, als jegliche Auszahlungsverzögerung mit Transaktionskosten und etwaigen verpassten (ökonomischen oder sozialen) Chancen verbunden sein kann.

Bei Neukunden müssen grundsätzlich auch Geldverleiher zunächst Informationen sammeln, um die Kreditwürdigkeit einschätzen zu können, es sei denn, die Großfamilie ist bereits bekannt und über informelle Normen gebunden. Je nach Kunde (Bekanntheitsgrad, Empfehlungen) und Geldverleiher typ (hauptberuflich, nebenberuflich) kann dies auch längere Zeit in Anspruch nehmen. Der Zeitraum zwischen Kreditantragstellung und –auszahlung aber ist im informellen Geldverleih immer deutlich kürzer als im formellen Finanzsektor bzw. die Konditionen entsprechend „hart“ bzw. der Kreditzins entsprechend hoch, um das Risiko durch die geringere Informationsdichte ausgleichen zu können. Dies entspricht letztlich einem rationalen Marktverhalten.

### **4.3.3 Laufzeitbegrenzung und Bewährungserfordernis**

Wie bereits zuvor erläutert (Kapitel 3.2.1.1), kommt in den ländlichen Gebieten Indiens der Zeit als einem die wirtschaftlichen Aktivitäten bestimmendem und geldwerten Faktor eine deutlich geringere Bedeutung zu als in den Industrieländern. In den eher traditionellen ländlichen Gebieten Indiens wird die Kreditnahme oft als zeitungebunden bzw. entfristet betrachtet (vgl. Kapitel 4.3.1.2.2).

Informelle Geldverleiherkredite werden in aller Regel kurzfristig (Besley 1995, Ray 1998: 268), im ländlichen Raum in Anlehnung an die Erntezyklen gewährt (4-6 Monate). Oft wird die Rückzahlung z.B. gleich mit dem Einbringen der Ernte oder aus dem Verkaufserlös am Ende des Markttagess eingefordert<sup>377</sup>. Aus theoretischen Gesichtspunkten erhalten im übrigen sehr schlecht *geratete* Kreditnehmer mit erhöhtem Liquiditätsrisiko auch im formellen Finanzsektor nur kurzfristige Kredite (vgl. Kapitel 3.2.2.1.1, auch Stillhart 2002: 84ff.).

Die kurze Befristung der Mittel erleichtert dem informellen Geldverleiher erheblich die Steuerung (vgl. Kapitel 3.2.3.2). Die kurze Frist vereinfacht die Kontrolle über die Mittel angesichts der nur in begrenztem Maße zur Verfügung stehenden Ressourcen. Prolongationen sind üblich, und dies ist auch den Kreditnehmern bekannt (vertiefend Kapitel 4.4.1). Eine mögliche Entscheidung zwischen den Alternativen Prolongation eines bestehenden Kredites bzw. Neuvergabe an einen anderen Kreditnehmer fällt dem Geldverleiher angesichts der kurzen Befristung grundsätzlich leichter.

Im Sinne eines Bewährungsprinzips<sup>378</sup> muss sich der Kreditnehmer bei kurzer Kreditlaufzeit durch andauerndes Wohlverhalten, zu dem auch Leistungsverpflichtungen wie z.B. Arbeitsdienste durch Familienmitglieder zählen können, die Prolongation „verdienen“, die für ein eigentlich mittel- bis langfristiges Kreditbedürfnis unabdingbar ist (vgl. Kapitel 3.2.3.2, 4.3.5). Angesichts der geringen Alternativen ist davon auszugehen, dass die disziplinierende Wirkung der Kurzfristigkeit dabei relativ hoch ist. Auch das hohe wirtschaftliche Risiko der ländlichen Kreditvergabe kann so leichter bewältigt werden. Die kurze Frist begünstigt zudem einen dichten Informationsfluss, der Überwachungs- und Kontrollmöglichkeiten erleichtert.

Aus theoretischer Sicht kann kurzfristiges Kapital auch dazu dienen, die Probleme aus *adverser Selektion* abzumildern (Kapitel 3.2.1.2). Die Applizierbarkeit dieses Gedankengangs auf die Situation im ländlichen Raum wird jedoch relativiert durch die Tatsache, dass teilweise keine Kreditalternative zur Verfügung steht. Außerdem sind bei den ländlichen Kreditnehmern andere Motivations- und Verständnisgrundlagen vorhanden als dies bei dem *Signaling*-Argument unterstellt wird (vgl. Kapitel 3.2.1.2).

Aufgrund der unkomplizierten Möglichkeiten zur Prolongation informeller Geldverleiherkredite kann trotz Kurzfristigkeit die tatsächlich in Anspruch genommene Laufzeit bei „guten“ Kunden im Nachhinein deutlich länger ausfallen als die ursprünglich vereinbarte Kreditlaufzeit, nämlich mittel- bis langfristig (vgl. Kapitel 4.4.1)<sup>379</sup>. Insbesondere mag es für den Kreditnehmer im Nachhinein unerheblich sein, ob es sich um viele kurzfristige Kredite oder einen langfristigen Kredit mit regelmäßiger Bestätigung gehandelt hat. Aus Kreditgebersicht dagegen unterscheidet sich das Anreizgefüge bei vielen kurzfristigen Anschluss-Krediten von dem eines langfristigen Kredites erheblich.

Die kurze Frist ermöglicht den Kreditgebern hohe Flexibilität und das Überwälzen von Risiko auf den Kreditnehmer. Den Kreditnehmern bringt die Kurzfristigkeit dagegen grundsätzlich hohe Unsicherheit, da ihr Kredit aufgrund der bekannten Prolongationsalternative ohne festen Zeithorizont und nicht unbedingt kongruent zur Kreditverwendung/ zum Rückzahlungspotential vergeben wird. Bei Kreditvergabe kann der Kreditnehmer nur ungefähr abschätzen, wie lange der Kredit ausgereicht wird. Die Kreditlaufzeit kann deshalb nicht wesentlich in seine Planung einfließen. Je nach Einkommensstrom des Kreditnehmers umfasst eine Prolongation dann meist auch nur die Dauer eines weiteren Erntezykluses. Geldverleiherkredite taugen aufgrund der Kurzfristigkeit grundsätzlich nicht als Investitionskredite. Im Rahmen von lang-

---

<sup>377</sup> Sollte der Ernteerlös nicht ausreichen, wird meist eine Prolongation vereinbart (vgl. Kapitel 4.4.1).

<sup>378</sup> Vgl. Kapitel 3.2.3.2, Kapitel 4.2.2.2.

<sup>379</sup> Innerhalb der Laufzeit kann sogar die Kreditverwendung variieren.

fristigen, komplexen Beziehungen (vgl. Kapitel 4.2.2.2) kann eine Prolongation ggf. als stillschweigend vereinbart vorausgesetzt werden und Investitionen können dennoch finanzierbar sein.

Die Geldverleiherkredite werden zum überwiegenden Teil für Konsumausgaben genutzt (vgl. Kapitel 2.4.3.4). Hier mag der Kreditnehmer selbst darauf hoffen, dass eine Rückzahlung mit der nächsten Einkommenserzielung möglich wird. Die Kurzfristigkeit kann insofern auch für ihn vorteilhaft sein, weil er bei Erzielung eines überdurchschnittlichen Einkommens den Kredit bzw. Teile davon schnell tilgen kann bzw. ggf. bei einer attraktiveren Kreditnahmemöglichkeit (z.B. Verwandtschaftskredit) den Kreditgeber zügig wechseln kann. Ein großer Vorteil der Kurzfristigkeit liegt auch darin begründet, dass sie eine ggf. erforderliche schnelle und unkomplizierte Anpassung von Vertragsbedingungen ermöglicht, was im Rahmen eines bestehenden längerfristigen bindenden Vertrages oft nur schwer möglich ist.

Die Fristigkeit der Geldverleiherkredite wirft grundsätzlich noch ein anderes Licht auf die Kreditkosten<sup>380</sup>. Wird bei ländlichen Geldverleiherkrediten eine Kalkulation grundsätzlich nur für die kurze Frist vorgenommen, ergibt sich bei Prolongation ein überproportionaler Verwaltungsfixkostenanteil in den Zinskosten. Die Zinshöhe ist dabei unabhängig von der tatsächlichen Dauer der Inanspruchnahme. In Kapitel 4.3.1.2.2 konnte jedoch gezeigt werden, dass die Verwaltungsfixkosten der ländlichen Geldverleiher relativ gering sind, so dass aus dem Prolongationsverfahren meist kein wesentlicher Kostennachteil für die Kreditnehmer entstehen sollte.

#### 4.3.4 Tilgungsmodalitäten

Der informelle Geldverleiher ist darauf bedacht, die Zahlungsströme eng an die erwarteten bzw. tatsächlichen Einkommensströme der Kreditnehmerfamilie anzupassen. Tilgungsmodalitäten werden deshalb ebenfalls individuell ausgehandelt. Bei Rückzahlung z.B. über erwartete Ernteerträge werden Zins- und Tilgungsleistungen am Ende der (kurzen) Laufzeit fällig. Neben dieser Fälligkeit zum Erntezeitpunkt können Zins- und Tilgungsteilleistungen auch monatlich, wöchentlich oder sogar täglich - also in extrem niedriger Frequenz - fällig werden, je nach Einkommensquelle, aus der zurückbezahlt werden soll. Grundsätzlich, wenn auch eher untypisch, ist auch die vorzeitige Tilgung aufgrund eines unerwarteten Mittelzuflusses vergleichsweise leicht möglich.

Früher häufiger, heute eher nur in sehr traditionellen Gemeinschaften bzw. im Rahmen von verbundenen Beziehungen erfolgt die Kreditrückzahlung in Waren statt in Geld. Gerade beim Händler-*cum*-Geldverleiher kommt die Tilgung in Warenform der Art der Mittelzuflüsse z.B. des kreditnehmenden Bauern entgegen (Verkauf der Ernte auf dem Halm, vgl. Kapitel 4.2.3.1) und kann für beide Vertragspartner vorteilhaft sein.

Geldschulden werden im formellen Finanzsektor grundsätzlich als Bringschuld aufgefasst. Informelle Geldverleiher dagegen sehen Kreditschulden oft als Holschuld an. Bei verbundenen Kreditbeziehungen erfolgt die Zins- und Tilgungsleistung meist über bzw. innerhalb anderer Geschäftsverbindung(en), also z.B. beim Händler-*cum*-Geldverleiher anlässlich eines Einkaufs in seinem *Shop* bzw. bei Warenanlieferung. Der „spontane“ Schuldendienst wird dabei oft vom Geldverleiher selbst veranlasst. Die räumlich und zeitlich gesehene große Nähe zu den finanziellen Überschüssen des Kreditnehmers spart den Kreditnehmern nicht nur Transaktionskosten (vgl. Kapitel 3.2.2.2.1, 4.3.1.2.2), sondern fördert in hohem Maße die

---

<sup>380</sup> In den Industrieländern ist es üblich, dass langfristige Kredite preiswerter sind als kurzfristige. Dies liegt wesentlich auch an den unterschiedlichen Kreditkonditionen, insbesondere auch an der Stellung von Kreditsicherheiten.

Rückzahlung. Das kann soweit gehen, dass der Geldverleiher genau beobachtet, wann das Feld des kreditnehmenden Bauern abzurnten ist und unmittelbar bei der Ernte anwesend ist, um seinen Anteil einzubehalten (Ghosh/ Ray 2001: 1). Hauptberuflich tätige informelle Geldverleiher sammeln fällige Zins- und Tilgungsleistungen ebenfalls ein, z.B. am Ende des Markttages (vgl. z.B. Christen 1989: 15). Zeitnah können Liquiditätsüberschüsse beim Kreditnehmer vom Kreditgeber erkannt und abgezogen werden, die dann nicht mehr anderweitig verwendet werden können. Diese Mittel stehen dann nicht mehr dem Zugriff etwaiger aufgrund von informellen Normen berechtigter Dritter zur Verfügung (vgl. Kapitel 2.5.2). Zugleich führt die Nähe des Geldverleihers auch zu einem hohen aktuellen Bewusstsein der Schuld. Andererseits führt der unmittelbare Abzug der freien Mittel durch Geldverleiher (und andere informell Berechtigte) beim Kreditnehmer zu einer Verhinderung der Vermögensakkumulation, was wiederum dem Geldverleiher die Nachfrage sichert.

Die Anwesenheit des Gläubigers am Ort der Entstehung des Schuldnerereinkommens, was im extremen Maße bei informeller Kreditvergabe auf dem Marktplatz für Handelszwecke gegeben ist, sowie der enge Kontakt beim Einsammeln des Schuldendienstes ermöglichen ein hohes Ausmaß an Überwachung und Kontrolle bei gleichzeitig sehr geringen Kosten (vgl. Kapitel 3.2.3.1). Aufgebautes Drohpotential kann dauerhaft aufrechterhalten werden (vgl. Kapitel 4.3.5, 4.4.2): Die „allgegenwärtige“ Kontrolle durch den Geldverleiher diszipliniert den Kreditnehmer und schafft einen hohen Anreiz zur vertragskonformen Rückzahlung. Die Gefahr des *Moral Hazard* (vgl. Kapitel 3.2.3.1) ist relativ gering. Gleichzeitig ermöglichen der enge Kontakt und die Nähe dem informellen Geldverleiher, schnell, flexibel sowie sachgerecht und kundenorientiert auf Rückzahlungsprobleme zu reagieren (vgl. Kapitel 4.3.5, 4.4).

### **4.3.5 Steuerung der Rückzahlung**

#### **4.3.5.1 Akzeptanz von Ersatzsicherheiten**

Aus Sicht des Kreditgebers ist eine ordnungsgemäße Rückzahlung Bedingung für die eigene Existenz. Aufgrund der meist fehlenden (kongruenten) Refinanzierung haben ländliche Geldverleiher diesbezüglich meist „einen längeren Atem“. Dennoch streben auch sie eine termingerechte, vertragsgemäße Leistung an. Die Steuerung der Rückzahlung und das *Handling* eines (drohenden) Kreditausfalls hängen sehr eng zusammen. Einzelne Maßnahmen überschneiden sich und gehen in einander über. So können z.B. die nachfolgend erläuterten sozialen oder auf den guten Ruf des Kreditnehmers zielenden Maßnahmen zur Steuerung des Kreditnehmerverhaltens nahtlos in soziale bzw. auf den Ruf zielende Maßnahmen zur Durchsetzung der Forderungen (vgl. Kapitel 4.4) übergehen.

Eine effiziente Steuerung des Kreditnehmerverhaltens führt zu einer sehr hohen Rückzahlungsquote. Eine enge Begleitung des Kreditnehmers bei der Rückzahlung kann sich anbahnende Probleme frühzeitig aufzeigen und Rückzahlungsschwierigkeiten rechtzeitig begegnen. Echte Ausfälle sind daher die Ausnahme. Ein wesentliches Instrument zur Steuerung der Rückzahlung ist die Akzeptanz von Ersatzsicherheiten im Sinne von nicht konventionellen Kreditsicherheiten.

In formellen Kreditbeziehungen stellen Kreditsicherheiten ein wertvolles Element zur institutionellen Ausgestaltung der Fremdfinanzierungsverträge dar, weshalb sich auch zahlreiche unterschiedliche Typen banküblicher Sicherheiten finden (vgl. Kapitel 3.2.2.1.3). Der informelle Geldverleih in den ländlichen Gebieten erfolgt dagegen meist unbesichert im Sinne von ohne formelle Kreditsicherheiten<sup>381</sup>. Vertrauensbasis für solche „unbesicherten“ Kredite ist

---

<sup>381</sup> Die *All India Rural Credit Survey* (Reserve Bank of India 1954) konstatierte, dass vier Fünftel (80%) der Kredite hauptberuflich tätiger und landwirtschaftlicher Geldverleiher unbesichert (im Sinne von ohne bankübli-

zunächst die persönliche Beziehung zwischen den Vertragsparteien. In verbundenen Kreditbeziehungen bietet die Hauptbeziehung (z.B. Handelsgeschäfte) genug disziplinierendes (informelles) Sanktionspotential, um Kredite ohne Vereinbarung von Sicherheiten zu gewähren (Harriss 1983: 234, vgl. auch Maurer 1998: 86ff.)<sup>382</sup>. Gerade in langfristigen Kreditbeziehungen existieren zusätzliche Verhaltenserwartungen, die über die Liquidierungserwartungen einer klassischen Kreditsicherheit hinausgehen (Hauschildt 1972: 170). Solche zusätzlichen Verhaltenserwartungen können in ländlichen Gebieten z.B. konkret die in Kapitel 2.4.4 erläuterten Ressourcenmobilisierungskapazitäten in Krisensituationen sein, die nur von einem soziokulturellen *Insider* (Kapitel 4.2.1.2) erkannt und bewertet werden können. Es kann sich aber auch um Loyalitätsbekundungen oder künftige Arbeitsleistungen, Erntelieferung oder Nachfrage nach Handelsgütern handeln. Umfassende lokale und regionale Kenntnisse ermöglichen es den informellen Geldverleihern zudem, sog. Ersatzsicherheiten anzuerkennen, die für den formellen Finanzdienstleister nicht akzeptabel wären (Ray 1998: 268).

Nur in selteneren Fällen werden von informellen Geldverleihern Sicherheiten in Form von schuldrechtlichen Verwertungsrechten an Forderungen (z.B. Ansprüche der Kreditnehmerfamilie aus RoSCAs), an beweglichen Sachen (Pfänder) oder an Grundstücken gefordert. Denn in den ländlichen Gebieten ergeben sich oft Probleme bei der Beschaffung eines rechtsgültigen Eigentumsnachweises. Aufgrund der mangelnden legalen Infrastruktur kommen enormer Zeitaufwand, hohe Kosten und weitere Schwierigkeiten bei der Erwirkung und ggf. Durchsetzung eines Grundpfandrechts hinzu (vgl. Kapitel 2.2, 2.4.2, 3.2.2.1.3).

In Indien ist die Verpfändung von Gold und anderen Wertgegenständen bei allen Bevölkerungsgruppen beliebt. Die Existenz von Pfandleihern sorgt für einen hohen Liquiditätsgrad von Gold und macht es als Anlagemöglichkeit attraktiv (Bouman 1989: 72ff.). Gold stellt häufig das einzige Eigentum der Frauen dar. Im Rahmen von Reziprozitätsansprüchen (Kapitel 2.5.2) ist der Schmuck selbst Verwandten nur schwer zugänglich (Bouman 1994: 235, vgl. Kapitel 2.4.2). Doch die ärmere ländliche Bevölkerung wird dennoch eher im Besitz von relativ wenig Silberschmuck sein, der auch nur für die äußersten Notfälle zur Verfügung stehen wird. Als mobile Sicherheiten werden von ländlichen Geldverleihern vor allem geringwertige Gebrauchsgegenstände mit nur lokalem Wert als Sicherheiten akzeptiert, die für formelle Kreditgeber wertlos erscheinen. Sobald der Kreditnehmer seinen Verpflichtungen nicht nachkommt, verliert er die Sachsicherheiten. Dabei steht der Tatsache der fehlenden (formalen) Verwertbarkeit dieser informellen Sicherheiten ihr hoher ideeller Wert für den Kreditnehmer gegenüber. Aus der Androhung des Entzuges dieser informellen Sicherheit ergibt sich der verhaltenssteuernde Effekt beim Kreditnehmer (vgl. auch 3.2.3.2). Damit nehmen (informelle Ersatz-)Sicherheiten eine Zwitterstellung als potentiell Sanktionsmittel und Rückzahlungsersatz ein (vgl. Kapitel 3.2.3.2, 3.2.4). Grundsätzlich gilt, dass informelle Kreditgeber zahlreiche einfache und preiswerte Sicherheits- und Garantiemechanismen entwickeln (Christen 1989: 26). Zu den häufig verwendeten nicht-banküblichen Sicherheiten zählen z.B. im Kleinunternehmen genutztes Werkzeug, Brautschmuck, gebrauchte Haushaltsgegenstände oder sogar auch einmal ein nicht mehr funktionsfähiges Radio wegen der Prestigewirkung (vgl. Wildenauer 1992, Kapitel 3.2.2.1.3). Bei verbundenen Kreditbeziehungen können durch die

---

che Sicherheiten) herausgelegt wurden und 15 % gegen Immobiliensicherheiten (ibd.: 169, 173). Dies wurde in einer überregionalen empirischen Studie von Donald (1976: 83ff.) bestätigt. Da sich die Eigentumsverhältnisse in den ländlichen Gebieten Indiens seitdem nicht wesentlich verändert haben, ist davon auszugehen, dass auch heute noch überwiegend unbesichert kreditiert wird. Zudem würden formelle Sicherheiten den Zugang zu „preiswerten“ formellen Krediten ermöglichen. Vgl. hierzu auch Kapitel 2.4 zu den Eigentumsverhältnissen und Kapitel 3.2.2.1.3 zur Bedeutung klassischer Kreditsicherheiten. Vgl. auch Zattler (1997: 192) und Maurer (1998: 83ff.).

<sup>382</sup> Hier unterscheidet sich der verbundene Kredit von dem sog. Lieferantenkredit. Beim Lieferantenkredit erfolgt eine Besicherung i.d.R. über den Eigentumsvorbehalt, der nur bei Waren sinnvoll vereinbart werden kann, die nicht für den baldigen Konsum gedacht sind.

enge Verflechtung zwischen unterschiedlichen Märkten ebenfalls relativ leicht informelle Haftungsregeln im Sinne von Zugriffsrechten z.B. auf die Ernte vereinbart werden. Dies erfolgt nicht immer ausdrücklich, sondern ergibt sich oft genug aufgrund der herrschenden informellen Normen (vgl. Kapitel 2.5).

Berensmann et al. (2002: 28) beobachten in Sri Lanka, dass Geldverleiher teilweise sog. „*blank sheets*“ als Sicherheiten fordern. Dabei handelt es sich um ein vom Kreditnehmer unterzeichnetes leeres Blatt, auf das der Kreditgeber bei Nichtrückzahlung einen Vertrag seiner Wahl nachträglich eintragen kann. Nach Einschätzung von Berensmann et al. (ibid.) handelt es sich dabei lediglich um Drohpotential zur Sicherung der Rückzahlung. Die befragten Geldverleiher hatten die „*blank sheets*“ bisher noch nie eingesetzt. Beim informellen Geldverleih steht entsprechend der verhaltenssteuernde Effekt der „informellen Sicherheit“ und nicht ihre Verwertbarkeit im Vordergrund (vgl. Kapitel 3.2.2.1.3). Die hohen Rückzahlungsquoten lassen vermuten, dass diese verhaltenssteuernden Effekte die konventionelle Sicherheitenstellung an Effektivität deutlich übertreffen.

Den ideellen Wert einer Sicherheit einzuschätzen und zu bemessen, ist für den Kreditgeber i.d.R. nur auf Basis der intensiven Beziehungen zum Kreditnehmer und der langjährigen Kenntnis der Familie und der sie umgebenden Gemeinschaft möglich. Formellen Finanzinstitutionen fehlt diese Nähe zum ländlichen Kreditnehmer, um den eigentlichen Wert einer nicht-banküblichen Sicherheit zu vertretbaren Kosten einschätzen zu können. Sie müssen daher auf die Verwertbarkeit von banküblichen Sicherheiten abstellen und können das Potential verhaltenssteuernder Effekte nicht nutzen (vgl. Braun 2000: 36f.). Der Zusammenhang zwischen Sicherheitenerfordernis und Intensität der Kreditgeber-Kreditnehmer-Beziehung wird in der theoretischen Literatur kontrovers diskutiert: Je nach Modell lassen sich sowohl positive (z.B. Longhofer/ Santos 1998) als auch negative (Boot/ Thakor 1994) Korrelationen aufzeigen.

Durch die Akzeptanz zahlreicher Ersatzsicherheiten tragen informelle Geldverleiher zu niedrigen Kreditnehmer-Transaktionskosten und Kreditgeberverwaltungskosten bei. Oft genug wird die Kreditvergabe erst hierdurch möglich. Dies erfolgt unbürokratisch und teilweise wie im Falle der verwandtschaftlichen informellen Mithaftung oft genug auch, ohne dass der Bürge darüber informiert wird. Beim hauptberuflich tätigen Geldverleiher kann sich bei Akzeptanz von Ersatzsicherheiten der Übergang zur Pfandleihe fließend gestalten<sup>383</sup>. Schließlich kann man die Form der Besicherung von Krediten als Zeichen für den Innovationsgrad der verwendeten Kredittechnologie heranziehen. Gut und ausreichend besicherte Kredite sind eher klassisch und dabei wenig innovativ. Die Kreditwürdigkeitsprüfung kann sich hierbei im Wesentlichen auf die Prüfung der gestellten Sicherheit beschränken (vgl. Kapitel 3.2.2.1.1). Unbesicherte informelle Kredite weisen dagegen zahlreiche innovative, sich auf die Verhaltenssteuerung und auf die Fähigkeit, Einkommen zu generieren, konzentrierende Elemente auf.

#### **4.3.5.2 Weitere Mechanismen zur Steuerung des Kreditnehmerverhaltens**

Bei fehlenden rechtlichen Durchsetzungsmöglichkeiten und erschwelter Sicherheitenverwertung (vgl. Kapitel 3.2.2.1.3, 3.2.4) besteht für den Kreditnehmer grundsätzlich ein hoher Anreiz, sich nicht vertragsgemäß zu verhalten. Informelle Kreditgeber müssen daher versuchen, neben der Formulierung der Kreditverträge als *self-enforcing* (Kapitel 3.2.2.3) ein informelles Sanktionssystem aufzubauen bzw. vorhandene informelle Regeln zu nutzen, um den Ausfall für den Kreditnehmer (prohibitiv) kostspielig zu machen. Als Mitglied einer traditionellen

---

<sup>383</sup> Zur Pfandleihe in Indien vgl. z.B. Bouman (1989), Bouman/ Bastiaanssen (1992), Schrader (1996), Wildenauer (1992).

sozialen Gemeinschaft steht dem ländlichen Geldverleiher grundsätzlich ein großes Potential an auf den herrschenden sozioökonomischen Normen basierenden, sozialen und ggf. ökonomischen Sanktionsmöglichkeiten kostengünstig zur Verfügung. Da es sich bei informellen Kreditbeziehungen um enge personalisierte Beziehungen handelt (Kapitel 2.5.4, 2.5.5, 4.2.2.1), bietet sich dem Geldverleiher ein Spektrum an Verhaltensanreizen an, die auf diesen Beziehungen aufbauen (vgl. Kapitel 3.2.3.2).

Ähnlich dem Versuch formeller Kreditinstitute, auch immer den Ehepartner vertraglich mit zu binden, werden ländliche informelle Kredite nicht als Individualschulden, sondern als Familienschulden aufgefasst. Oft wird bei den „unbesicherten“ Krediten entsprechend offen oder stillschweigend eine Personalsicherheit vereinbart: Denn in einem funktionierenden Sozialgefüge stellen die jeweils gültigen informellen Normen (z.B. die Reziprozitätsnorm, vgl. Kapitel 2.5.2) sicher, dass die gesamte Kreditnehmer(groß-)familie für die Schulden des einzelnen Kreditnehmers im Sinne einer „informellen Bürgschaft“ ggf. auch über Generationen hinweg haftet<sup>384</sup> (vgl. Kapitel 4.1.1). Dabei akzeptieren informelle Geldverleiher „Bürgen“, die für formelle Kreditgeber aufgrund ihrer fehlenden formellen Kreditwürdigkeit und der fehlenden Durchsetzbarkeit über die legale Infrastruktur nicht akzeptabel wären (vgl. Kapitel 4.4.2). Zugleich wird damit bei informellen Krediten die Haftung weder persönlich, betragsmäßig noch zeitlich beschränkt<sup>385</sup>. An die Stelle von Vermögen und konventionellen Kreditsicherheiten können in ländlichen informellen Kreditbeziehungen der soziale Status oder gar das eigene Leben treten, so dass der Schuldner nicht nur temporär mit Vermögenswerten haftet, sondern teilweise die gegenwärtige und künftige Existenz des Schuldners und seiner Familie als „Geisel“ zu stellen ist (Wildenauer 1993, vgl. auch Kapitel 4.5.2.3). Die Bindungen und Verpflichtungen aus informellen Kreditverträgen können so stark sein, dass selbst ein gesetzliches Verbot der Vererbung von Schuld ignoriert wird<sup>386</sup>. Sog. „*Social Collateral*“ (Besley/Coate 1995) wie Gruppendruck in Gruppenkrediten (vgl. Kapitel 3.2.3.2) oder aber auch der hohe Druck der informell mithaftenden Verwandten wird in der Literatur allerdings nicht als Sicherheit im engeren Sinne angesehen, sondern eher als ein Anreizdesign, um den Kreditausfall für den Kreditnehmer kostspieliger zu machen als eine ordnungsgemäße Rückführung (Besley 1995: 2132, vgl. ausführlich Kapitel 3.2.3.2). Hierzu zählt dann auch die räumliche Nähe im Sinne einer Vertrauensmaßnahme, die die unbesicherte Kreditvergabe teilweise erst ermöglicht (vgl. Kapitel 4.2.1.1, 4.3.4, 4.3.5.1).

In traditionellen Gesellschaften kann die Androhung sozialer und ökonomischer Sanktionen eine den (säumigen) Kreditnehmer viel wirksamer disziplinieren als z.B. die Androhung vertraglicher oder rechtlicher bzw. juristischer Sanktionen (vgl. Kapitel 2.5.5, 3.2.3.2). Hierbei üben der informelle Geldverleiher, ein Dritter oder die Gemeinschaft Druck auf den Kreditnehmer aus bzw. drohen dieses an (vgl. z.B. Bailey 1964: 122f., Braun 2000: 13f.).

Bei informellem Geldverleih in entlegeneren ländlichen Gebieten Indiens wird gelegentlich auch heute noch vereinbart, dass ein Familienmitglied im Haushalt des Gläubigers leben und arbeiten muss, bis die Schuld vollständig zurückgezahlt worden ist. Möglich ist auch, dass der Schuldner bis zur Begleichung der Schuld regelmäßig bestimmte Arbeiten für den Gläubiger kostenlos durchzuführen hat (sog. „Schuldknechtschaft“, vgl. Kapitel 1.3.1.1, 4.2.4). Diese Arbeitsverpflichtungen wirken stark verhaltenssteuernd (vgl. Kapitel 3.2.3.2). Über sie kann

---

<sup>384</sup> Deshalb werden innerhalb der Verwandtschaft (Verwandtschaftskredite, vgl. Kapitel 1.2.3) überwiegend unbesicherte Kredite vergeben, weil hier durch häufige soziale Kontakte und reziproke Beziehungen ein besonders hohes Vertrauen herrscht. Gleichzeitig greifen soziale Normen, die eine stark disziplinierende Wirkung haben. Verwandtschaftskredite sind jedoch nur in begrenztem Volumen und für begrenzte Zeiträume verfügbar und reichen damit zur Kreditversorgung meist nicht aus (vgl. z.B. Floro/ Yotopoulos 1991: 45).

<sup>385</sup> Auch dies ist ein *Moral Hazard*-Problem des Kreditnehmers, das hier nicht weiter vertieft werden soll.

<sup>386</sup> So in den 1970ern in Indien, vgl. Wolf (1984), auch Reserve Bank of India (2007).

unmittelbar physischer, sozialer oder wirtschaftlicher Druck zur Verhaltenssteuerung ausgeübt werden.

Geldverleiher üben u.a. wirtschaftlichen Druck auf säumige Schuldner aus. Wie bereits in Kapitel 3.2.3.3 und 4.3.1.2 spielt bei informellen Krediten allerdings der Zinssatz keine so bedeutende Rolle bei der Verhaltenssteuerung. Vielmehr nimmt das Kreditvolumen diese Rolle ein. Es hat sich gezeigt, dass die Vergabe von kleinen Kreditvolumina positive Effekte auf die Qualität des Kreditnehmerportfolios haben kann, weil adverse Selektions- und *Moral Hazard*-Effekte bei Kleinkrediten seltener auftreten (vgl. Kapitel 3.2.3.3). Auch hier wird das Bewährungsprinzip, indem nach Bewährung das gewährte Kreditvolumen gesteigert wird, zur Verhaltenssteuerung genutzt.

Angesichts des faktisch geringen Kreditzugangs der ärmeren ländlichen Bevölkerung und der häufig fehlenden Konkurrenz haben vor allem die Androhung der Verweigerung von Folgekrediten oder von Konsequenzen für weitere Geschäftsbeziehungen mit dem Geldverleiher (z.B. im Handel) eine hohe verhaltenssteuernde Wirkung (vgl. z.B. Ghosh/ Ray 2001: 1, Dutta/ Ray/ Sengupta 1989, auch schon Reserve Bank of India 1954: 171f., für Nigeria auch Udry 1990; Kapitel 3.2.3.2), teilweise auch in Verbindung mit weiteren Sanktionen durch die Gemeinschaft. So war in der empirischen Studie von Berensmann et al. (2002: 29) in Sri Lanka die häufigste Sanktion bei Nichtrückzahlung die Verweigerung von Folgekrediten bei gleichzeitiger Information anderer erreichbarer Kreditgeber, so dass die Kreditnehmerfamilie jeglichen künftigen Kreditzugang in der Region verlor. Auch z.B. Christen (1989), Krahen/Schmidt (1994: 37), Adams (1994: 3) und Zander (1994: 4) bestätigen die Schlüsselrolle der Verweigerung von Folgekrediten als Durchsetzungsmechanismus. Dieser Sanktionsmechanismus kann unmittelbar bzw. mittelbar über Familienangehörige oder Dritte angedroht werden bzw. ist als impliziter Vertragsbestandteil den Kreditnehmern bekannt. Als harte Form der Sanktion wirkt die (Androhung der) Verweigerung von Folgekrediten gleichsam disziplinierend auf andere, auch potentielle Kreditnehmer.

Solche Sanktionsmechanismen können nur dann effektiv wirken, wenn der Kreditvertrag in eine Beziehung eingebettet ist und wenn diese Kreditbeziehung innerhalb einer engen, funktionsfähigen sozialen Gemeinschaft aufrecht erhalten wird. Die aktuelle Effektivität der informellen Geldverleiherbeziehungen wird u.a. durch die Festigkeit der zugrunde liegenden sozialen Beziehungen bestimmt. Zugleich darf keine umfangreiche Konkurrenz zum Geldverleiherkredit zugänglich sein. Dies gilt heute meist nur noch für weniger entwickelte Regionen sowie in kleinen, durch andere Gründe (z.B. religiöse) eng verbundenen sozialen Gruppen. Entsprechend verbessern sich die Sanktionsmöglichkeiten des Geldverleihers durch die Beschränkung der informellen Kreditvergabe auf kleine soziale Gruppen bzw. innerhalb funktionsfähiger Netzwerke. Auch kann ein säumiger Schuldner über die soziale Gruppe (z.B. Dorf- oder Religionsgemeinschaft) in anderen sozialen und wirtschaftlichen Bereichen seines Lebens für die offen gebliebene Kreditschuld „bestraft“ werden (z.B. Ausgrenzung). Oder der säumige Kreditnehmer erfährt direkt über Dritte Bestrafungen bzw. gemeinschaftliche Bestrafungen für die Nichtrückzahlung<sup>387</sup>. Die Effektivität der Durchsetzungskraft solcher Mechanismen hängt wesentlich vom vorhandenen schnellen und intensiven Informationsfluss innerhalb der kleinen sozialen Gruppe ab (Ghosh/ Ray 2001: 1), wobei die ländliche Gemeinschaft als Informationsnetzwerk dienen kann (vgl. Kapitel 4.2.2.2). Auch ist ein Informationsaustausch zwischen den verschiedenen Kreditgebern der Region nicht selten (vgl. auch Kapitel 4.1.1). Der Informationsaustausch kann sich dabei auf eine Art „Negativliste“ beschränken, die zum einen den Geldverleiher vor der Kreditvergabe an einen „schlechten“ Kunden schützt und zum anderen eine Form der Sanktion darstellt, die wiederum eine positive Wirkung auf

---

<sup>387</sup> Dies wird vor allem bei der Gruppenkreditvergabe genutzt.

das Kreditrückzahlungsverhalten mit sich bringen kann. Können die einzelnen Kreditnehmer grundsätzlich zwischen Gläubigern wählen und werden mindestens die negativen Informationen zwischen den einzelnen Kreditgebern ausgetauscht bzw. öffentlich verfügbar gemacht (vgl. Kapitel 4.2.1.2), erfährt ein säumiger Schuldner statt ausschließlich individueller Sanktionen auch soziale und/ oder Marktsanktionen<sup>388</sup>. Dies kann erheblichen Einfluss auf die Schuldnerdisziplin haben. In ihrem Modell einer solchen Konkurrenzsituation mit Informationsfluss zeigen Ghosh et al. (2000: 17ff.) auch theoretisch, dass die Verbreitung von Informationen über die Kreditnehmer-Historie eine disziplinierende Wirkung hat und dass verbesserte Kreditinformations-Netzwerke (vgl. Kapitel 4.2.1.2) konkurrierende Kreditfazilitäten für säumige Kreditnehmer einschränken. Dem hohen Informationsniveau kommt dabei eine Schlüsselrolle zu (Ghosh/ Ray 2001). Auch das bereits erläuterte Bewährungsprinzip (vgl. Kapitel 3.2.3.2, Kapitel 4.2.2.2, 4.3.3) dient entsprechend als Steuerungsmechanismus. Die Wirkkraft der Verweigerung von Folgekrediten beispielsweise ist also dann besonders hoch, wenn der Geldverleiher eine monopolartige Stellung hat bzw. der Informationsaustausch zwischen potentiellen Kreditgebern effizient ist und damit der Kreditnehmer keine bzw. eine sehr eingeschränkte Möglichkeit hat, zu einem anderen Kreditgeber zu wechseln.

Neben mögliche konventionelle Durchsetzungsstrategien (vgl. 3.2.3.2) tritt auch das *Social Enforcement* (Besley 1995: 2134) als auf sozialen Beziehungen beruhendes Design, das die Steuerung des Kreditnehmerverhaltens ebenfalls wesentlich effizienter gestaltet, als es formellen Kreditgebern möglich ist (vgl. Kapitel 4.4). Die Kundenbindung und das verbesserte Sanktionspotential verringern die *Moral Hazard*-Problematik deutlich. Die Wirkung einzelner Sanktionen greift über die betrachtete Kreditbeziehung tief in weitere ökonomische und nichtökonomische Beziehungen hinein und kann die Reputation der Kreditnehmerfamilie (vgl. Kapitel 3.2.3.2) in der Gemeinschaft verändern, was wiederum die Durchsetzungskraft des Kreditgebers stärkt und eine verhaltenssteuernde Wirkung mit sich bringt.

Identitäts-basierte (vgl. Kapitel 4.2.2.1 Fußnote 171), also enge soziale, langfristige Beziehungen bieten zahlreiches Anreizpotenzial (vgl. z.B. Ghosh et al. 2000: 12, Kapitel 3.2.3.5). Die Vertragserfüllung hängt wesentlich von der „*identity*“ (vgl. ibd.) des Kreditnehmers ab, die durch den Verlauf der Beziehungen beeinflusst wird und Anreizwirkungen mit sich bringen kann. Über die Identitäts-basierten Beziehungen hat der Geldverleiher z.B. die Möglichkeit, Ehre und Schande zuzuweisen (vgl. Elwert 1980, 1980a) und dadurch die gesellschaftliche Reputation des säumigen Schuldners zu beeinträchtigen<sup>389</sup> (vgl. auch Kapitel 3.2.3.2). Im Verlaufe langfristiger Beziehungen (vgl. Kapitel 2.5.5, 4.2.2.2) wird entsprechend Reputation aufgebaut. Diese wird allerdings auch erst im Verlauf der Beziehung wertvoll, so dass Reputation erst im Verlauf langfristig wiederholter Beziehung ihre schlagkräftige, verhaltenssteuernde Wirkung erhält<sup>390</sup>.

Die Nutzung von verbundenen Beziehungen zur Forderungsdurchsetzung erweitert die *Enforcement*-Strategien des ländlichen Geldverleihers im Vergleich zum formellen Kreditgeber (vgl. Besley 1995: 2179). Über das *Interlinking* in langfristigen, personalisierten Beziehungen kann eine Binnenmoral (vgl. Kapitel 2.5.2, 4.2.3.2) etabliert werden, die für sämtliche verbundenen Beziehungen zwischen den Vertragspartnern gilt und dafür sorgt, dass die Verpflichtungen aus diesen Beziehungen vorrangig und gemäß vereinbarter bzw. stillschweigend geltender informeller Regeln zu erfüllen sind. So kann z.B. durch die Androhung der Einstellung sämtlicher Beziehungen der Kreditnehmer - bei schwacher Konkurrenz - wirksam dis-

---

<sup>388</sup> Vgl. z.B. Udry (1994), Greif (1993) und Harriss (1980, 1981).

<sup>389</sup> Im Vergleich dazu beeinflussen beim *homo oeconomicus* weder seine „*identity*“ noch die Mechanismen seiner Interaktion seine am Markt wirksamen Transaktionen (Ben-Porath 1980: 4).

<sup>390</sup> Nach Diamond (1989: 852f.) haben ein kurzer Zeithorizont und hohe Zinssätze aufgrund adverser Selektion eine gegenteilige Wirkung.

zipliniert werden (vgl. z.B. Bell 1995, vgl. auch Kapitel 3.2.3.2). Wenn der Kreditnehmer nur wenig Zugang zu anderen (Kredit-, Lebensmittel- o.ä.)Versorgern hat, stellt der Abbruch der Geschäftsbeziehung eine existenzbedrohende Strafe dar. Deshalb ist das *Interlinking* auch für nicht im Dorf ansässige Händler von großer Bedeutung. Gerade bei fehlender lokaler Nähe kann insbesondere die Verbundenheit von Handel und Geldverleih die Vertragsdurchsetzung erheblich vereinfachen (vgl. auch Siamwalla et al. 1990: 282). Sollte dennoch einmal ein temporärer oder teilweiser Kreditausfall erfolgen, so hat der Kreditgeber die Möglichkeit, über die anderen verbundenen Beziehungen seinen etwaigen Verlust zumindest teilweise zu kompensieren. Zudem führt oft genug allein die Angst vor dem Verlust einer mehrschichtigen kooperativen, langfristigen Beziehung zu vertragskonformem Verhalten und zwar auf beiden Seiten (vgl. Ghosh et al. 2000: 12). Die enge personalisierte, langfristig ausgerichtete Beziehung stärkt dabei die Verhandlungsmacht des Kreditgebers *ex post* wesentlich<sup>391</sup>. Gleichzeitig kann der Abbruch einer Geschäftsbeziehung in kleinen Dorfgemeinschaften den Ruf des Kreditnehmers erheblich schädigen und entsprechend negative Auswirkungen auf sämtliche Beziehungen in seiner Gemeinschaft haben (vgl. Kapitel 3.2.3.2).

In engen personalisierten Vertragsbeziehungen veranlasst den Kreditnehmer im spezifischen ländlichen Umfeld vor allem auch die Androhung der Vernichtung seiner Reputation zu einem Verhalten im Sinne des Geldverleihers (vgl. Kapitel 3.2.3.2, 4.4, auch z.B. McMillan/Woodruff 1999). Sobald das vergangene Verhalten künftigen Kreditzugang und auch die Kreditkonditionen beeinflussen kann, werden die Kreditnehmer bemüht sein, den Kredit vertragsgemäß zu bedienen<sup>392</sup>. Gerade in kleinen geschlossenen Gruppen kann sich Reputation wirksam ausbilden und effizient zur Verhaltenssteuerung genutzt werden (vgl. Kapitel 4.2.2.1, auch z.B. Greif 1994, Landa 1994, Clay 1997).

In einer funktionierenden dörflichen Gemeinschaft beobachten sich die einzelnen Familien gegenseitig. Den informellen Regeln konformes Verhalten hat eine große Bedeutung für die Stellung und den Ruf der Familie innerhalb der Gemeinschaft. Gerüchte über Fehlverhalten verbreiten sich schnell. Und so ist singuläres oder auch dauerhaftes Fehlverhalten wie Vertragsbruch oder aber andauernder Zahlungsverzug einzelner Personen mit hohen Kosten für deren Familien verbunden, da der schlechte Ruf über den einzelnen Kontrakt hinausgeht und die Reputation der Familie beeinträchtigt. Damit erstrecken sich die negativen Folgen aus aktuellem Vertragsbruch auf zukünftige Geschäftsmöglichkeiten mit demselben oder anderen Vertragspartnern für sämtliche Familienmitglieder (Hayami/ Kawagoe 1993: 167, Abraham/Platteau 2001: 4).

Kreditnehmer sind sich i.d.R. des Wertes ihrer Reputation bewusst und werden kein Risiko eingehen wollen, es durch bewusstes Fehlverhalten zu verschlechtern (vgl. Abraham/Platteau 2001: 4), was für den Kreditgeber die Probleme des *Moral Hazard* (Kapitel 3.2.3.1) deutlich verringert (vgl. z.B. Bell 1990: 312). Kreditnehmerreputation kann damit die Schaffung von Rückzahlungsanreizen generell erleichtern (vgl. Diamond 1989). Dies kann wie bereits erläutert nur bei fortgesetzten Beziehungen wirken. Außerdem können angesichts der mangelhaften Infrastruktur im ländlichen Raum der Entwicklungsländer Reputationsmechanismen i.d.R. nur im lokalen Umfeld funktionieren. Je weiter Kreditnehmer und Kreditgeber geographisch voneinander entfernt sind, umso mühsamer und kostspieliger wird die Informationsbeschaffung bezüglich der individuellen bzw. familiären finanziellen Historie (vgl. Besley 1995:

---

<sup>391</sup> Vgl. für den Industrieländer-Zusammenhang z.B. Greenbaum et al. (1989), Sharpe (1990), Fischer (1990), Rajan (1992), Petersen/ Rajan (1995).

<sup>392</sup> Die Praxis bestätigt den wesentlichen Einfluss des Reputationsmechanismus auf die Performanz von Krediten. So erläutern z.B. Platteau/ Abraham (1984: 120), dass die meisten Fischer vor allem um ihr soziales *Rating* bemüht sind und sich daraus ein hoher Rückzahlungsanreiz ergibt. Der Erfolg des indonesischen Kreditprogramms BKK wird wesentlich der Nutzung der Reputation zugeschrieben (vgl. Patten/ Rosengard 1991).

2133). Eine Ausnahme ist bei fahrenden Händlern denkbar, die regelmäßige ökonomische Beziehungen in einem geografisch weiteren Umfeld unterhalten (vgl. z.B. Greif 1989). Der Austausch von Informationen über schlechte Kreditnehmer unter den Händlern (Harriss 1983: 234f., Shepherd 2004: 5, Coulter/ Shepherd 1995) im Sinne eines Informationsnetzwerkes kann die Bedeutung der Kreditnehmerreputation zu ihren Gunsten verstärken (vgl. Kapitel 4.2.1.2). Reputationseffekte können allerdings immer nur so wirksam sein wie die Informationsflüsse, auf die sie sich gründen (Hoff/ Stiglitz 1998: 487).

Es konnte beobachtet werden, dass, sofern Kreditnehmer formelle und informelle Kredite in Anspruch genommen haben, bei Zahlungsengpässen zunächst die informellen Kredite zurückgeführt und nur, wenn noch Liquidität vorhanden ist, auch formelle Kredite beglichen wurden. Dies lässt vermuten, dass die informellen Kreditgeber als die auf Dauer bedeutenderen Kreditgeber aufgefasst werden und eine nicht vertragskonforme Bedienung hier eine dauerhafte Rufschädigung und entsprechende künftige Nachteile mit sich bringt. Nur bei Bewährung erhalten der Schuldner oder andere Mitglieder seiner Familie auch künftig einen Kredit in mindestens gleicher Höhe. Hier zeigt sich, dass auch die Reputation des Kreditgebers für den Kreditnehmer von Bedeutung ist<sup>393</sup>. Dies könnte ein weiterer Grund für die in der Praxis beobachtbare Bevorzugung informeller Kreditgeber sein. Angesichts der zahlreichen Risiken im ländlichen Umfeld benötigen Kreditnehmer einen zuverlässigen Kreditgeber, der in der Lage ist, einen bedarfsgerechten Kredit zu gewähren und im Notfall angepasste Nachverhandlungen zu führen.

Platteau/ Abraham (1984) sehen in den informellen Regeln in der südindischen Kleinfischerei eine effiziente Instanz, um sowohl die Kreditverträge als auch die verbundenen Verträge durchzusetzen. Denn sie stellen sicher, dass die kreditnehmenden Fischer nicht während der Hauptsaison ihre Kredite zurückzahlen und zu einem anderen Arbeitgeber wechseln. Der Bruch des Arbeitsvertrags in der Hauptsaison führt zu Verlust an Reputation, auch würde kein anderer Arbeitgeber den Fischer akzeptieren aus Angst, er würde ein weiteres Mal in der Hauptsaison den Arbeitgeber verlassen (Platteau/ Abraham 1984: 125, vgl. Kapitel 4.2.3.1). Zugleich stellte die Binnenmoral (vgl. Kapitel 2.5.2) sicher, dass bei Teamwechsel sämtlichen finanziellen und nichtfinanziellen Verpflichtungen begegnet wurden. Auch hier basierte die Verhaltenssteuerung auf dem Zusammenhalt aller Schiffseigner (Desai/ Baichwal 1959, zitiert nach Platteau/ Nugent 1992: 414).

Zu den verhaltenssteuernden Maßnahmen zählt auch die Öffentlichmachung der Schuld bzw. deren Androhung sowie damit ggf. eine Reputationsverschlechterung (vgl. auch Kapitel 4.2.2.1) innerhalb der sozialen Gruppe bzw. gegenüber anderen Beziehungsverhältnissen. Mit zunehmender Anzahl an Geldverleihern (Konkurrenz) wird der informelle Informationsaustausch über kreditrelevante Aspekte der Kreditnehmerfamilie allerdings immer schwächer, was die Reputationseffekte deutlich verringern kann und dabei die Durchsetzungskosten erhöht (Hoff/ Stiglitz 1998: 507ff.). Auch ein Brechen des Stillschweigens (im Sinne des Bankgeheimnisses) über den Kredit kann als Druckmittel zur Disziplinierung eines säumigen Schuldners eingesetzt werden.

Durch das Eingehen langfristiger Beziehungen lässt sich zwar das Kreditnehmerverhalten leichter steuern, gleichzeitig ergeben sich aber auch Abhängigkeiten und Hierarchien, die zwar ebenfalls das Anreizpotential erhöhen, sich für den Kreditnehmer aber auch negativ auswirken können. Die Abhängigkeit vom informellen Geldverleiher als einer der wenigen, wenn nicht der einzig verfügbaren Kreditquelle für kurzfristig verfügbare Kleinkredite, weist

---

<sup>393</sup> Beim Sparer scheint es selbstverständlich, dass die Reputation des Finanzdienstleisters eine wesentliche Bedeutung hat. Nur wenn er als „sicher“ und verlässlich gilt, werden Sparer bereit sein, ihre knappen Ressourcen einem anderen anzuvertrauen.

dem Geldverleiher eine monopolartige Verhandlungsmacht zu (vgl. Kapitel 4.1.1), die er ökonomisch zielführend (vgl. Kapitel 4.5.2.3) zur Verhaltenssteuerung und Forderungsdurchsetzung nutzen kann. Die durch die große Effektivität der Verhaltensanreize gestärkte Machtposition des Kreditgebers schafft zugleich einen Freiraum für ausbeuterisches Handeln, das sich über Sachsicherheiten hinaus auf die gegenwärtige und künftige Existenz der Schuldnerfamilie beziehen kann (vgl. Kapitel 4.5.2).

#### **4.4 Rückzahlungsschwierigkeiten und Vertragsdurchsetzung**

##### **4.4.1 Unbürokratische Prolongation zur Überwindung von Rückzahlungsschwierigkeiten**

Während im ländlichen formellen Finanzsektor hohe Außenstände und Kreditausfälle der Regelfall zu sein scheinen, zeigt sich im informellen eher ein gegenteiliges Bild, obwohl hier die Zinssätze meist deutlich höher ausfallen (Hoff/ Stiglitz 1998: 488; vgl. Kapitel 4.3.1.2.1). So zeigt sich z.B. in der Langzeitstudie in Palanpur, Uttar Pradesh, dass, obwohl im Jahr der Beobachtung der Anteil formeller Kredite an allen Außenständen des Dorfes rund 80 % war, ihr Anteil an den laufenden Krediten geringer als 50% war (Sharma 2000: 2). Dies legt die Vermutung nahe, dass nicht immer Liquiditätsengpässe die Ursache für Außenstände sein müssen, sondern dass die hohe Rückzahlungsbereitschaft im informellen Finanzsektor einerseits auf die glaubwürdigen und wirksamen Sanktionen und Durchsetzungsmechanismen zurückzuführen ist (Kapitel 3.2.3.5, 4.3.3, 4.3.5, vgl. Singh, K. 1968, Harris 1982, Bottomley 1975, Desai 1983, Braverman/ Guasch 1986: 1257)<sup>394</sup>, andererseits ein flexibles Reagieren des Geldverleihers auf Rückzahlungsengpässe deren Verfestigung bzw. Verstetigung verhindern kann.

Ländliche Geldverleiher legen meist höheren Wert auf Nachverhandlungen und Tilgungsanpassungen als auf eine (unsichere) Sicherheitenverwertung i.w.S. Insofern kommt Maßnahmen zur Überwindung von Rückzahlungsschwierigkeiten eine besondere Bedeutung zu. Außerdem werden viele unter Kapitel 4.3.5.2 erläuterte Verhaltensanreize dazu genutzt, um Forderungen durchzusetzen (vgl. Kapitel 4.4.2). Für Woodruff (2002: 2) sind vor allem die reputationsbezogenen Durchsetzungsmaßnahmen so effizient, dass er empfiehlt, die zur Verbesserung der ländlichen legalen Infrastruktur zur Verfügung stehenden Mittel, zur Hälfte für die Entwicklung der Gerichte und zur anderen Hälfte für die Verbesserung der Verbreitung von Reputation zu nutzen.

Kreditausfälle können sich erheblich voneinander unterscheiden (vgl. Kapitel 3.2.3.5). Die lokale und soziale Nähe ermöglicht es den Geldverleihern, sich anbahnende Zahlungsschwierigkeiten zu erkennen, noch bevor sie akut werden, und ihnen entsprechend schnell und unkompliziert zu begegnen (vgl. Kapitel 4.2.1.1 bzw. 4.2.1.2). Die unterschiedliche Auffassung von Zeit bzw. der Bedeutung von Zeiträumen im ländlichen Raum (vgl. Kapitel 3.2.1.1, 4.3.1.2.2, 4.3.3) lässt Terminüberschreitungen bzw. -probleme oder Rückzahlungen von anfänglich nur Teilbeträgen als deutlich weniger problematisch erscheinen, als dies im formellen Finanzsektor der Fall ist. Eine unpünktliche Rückzahlung wird in diesem Sinne nicht gleich als Ausfall, sondern eher als konkludenter Prolongationsantrag aufgefasst. Da die Zinskalkulation auf die kurze Frist ausgerichtet ist, entsteht dem Geldverleiher auch nicht unbedingt ein finanzieller Schaden.

---

<sup>394</sup> In ihrem formalen Modell führen Hoff/ Stiglitz (1998) die Durchsetzungskraft der Geldverleiher auf eine Kombination aus den Bemühungen des Geldverleihers, die fälligen Beträge einzusammeln, und die den säumigen Schuldner bestrafenden Reputationseffekte (vgl. Kapitel 4.3.5.2) zurück.

Kapitel 3.2.3.5 hat schon gezeigt, dass es sich bei fehlender Rückzahlung oft genug um ein Terminrisiko-Problem handelt. Aufgrund der zyklisch anfallenden Einkommensströme im ländlichen Raum, ist ein Ausfall häufiger nur vorübergehend, nur bis zum nächsten Einkommensstrom akut. Gelegentlich werden Kredite nur aufrechterhalten, um die zugrunde liegende Beziehung zu bestätigen (vgl. Kapitel 2.5.3, 2.5.6, 4.2.2.2). Solche „Schuldenreste“ zur Beziehungspflege werden nicht als Außenstände empfunden, sondern eher als Ausdruck der gegenseitigen Verbundenheit bzw. Verbindlichkeit. Ihnen kommt damit eher eine soziale als eine ökonomische Bedeutung zu (schon Bailey 1964: 122). Nur soziale *Insider* können erkennen, ob es sich bei offenen Positionen um solche Elemente der Beziehungspflege oder um echte Außenstände handelt. Die Toleranz hoher Außenstände kann dabei ein Signal für hohes Vertrauen bzw. implizites Drohpotential sein (vgl. Kapitel 2.5.2, Ben-Porath 1980: 7). Die überwiegend fehlende Bindung durch eine Refinanzierung erleichtert dem Geldverleiher eine flexible Anpassung an die Terminbedürfnisse des Kreditnehmers.

Informelle Kreditverträge werden meist mündlich abgeschlossen und nicht bzw. nur rudimentär verschriftlicht (vgl. Kapitel 4.1.2). Damit steht eine ggf. vorhandene legale Infrastruktur - unabhängig von ihrem Entwicklungsstand und den Kosten der Inanspruchnahme - nicht zur Schuldeintreibung zur Verfügung. Eine ggf. mögliche gerichtliche Durchsetzung von Forderungen (ggf. über Bestechungsgelder) wird deshalb von den Geldverleihern i.d.R. vermieden, da sie aufgrund der fehlenden Infrastruktur (entsprechende Gesetze, funktionsfähige Rechtsprechung) zu teuer und zeitaufwändig ist<sup>395</sup>. Zudem kann eine gerichtliche Entscheidung über die Zahlung von Bestechungsgeldern (auch in Form von Gewinnbeteiligungen am Kreditgeschäft) beeinflusst werden (vgl. Kapitel 2.2, 3.2.2.1.1, 4.5.2.4). Gleichzeitig wirkt die formelle Eintreibung abschreckend auf den bestehenden Kundenstamm und beeinträchtigt ggf. die Kreditgeber-Reputation (Ghosh et al. 2000: 12; für Sri Lanka vgl. Berensmann et al. 2002: 38). Aleem (1993) hält formelle Durchsetzungsvarianten für so irrelevant, dass seine Auseinandersetzung mit Durchsetzungsproblemen im informellen Finanzsektor Pakistans die Gerichte nicht einmal erwähnt. Auch die Inbesitznahme des Schuldnerigentums wird eher als Ausnahme angesehen (vgl. Wildenauer 1992, auch schon Reserve Bank of India 1954: 171). Letzteres würde eine meist langjährige, ertragbringende Geschäftsbeziehung zur Schuldnerfamilie beenden und ebenfalls abschreckend auf andere (potentielle) Kreditnehmerfamilien wirken und damit den Ruf des Geldverleihers beschädigen. Berensmann et al. (2002: 29) finden in ihrer Studie in Sri Lanka allerdings heraus, dass manche Geldverleiher auch informell mit lokalen oder auch staatlichen Behörden (Polizei) zusammenarbeiten, um eine Rückzahlung durchzusetzen. Ein mögliches Ergebnis kann dabei auch eine Reduzierung der Zinsleistungen sein (ibd.).

Andererseits eröffnen sich für skrupellose Kreditgeber aufgrund der fehlenden rechtlichen Infrastruktur Möglichkeiten, am Gesetz vorbei Sicherheiten zu verwerten. Die Möglichkeiten einzelner Kreditnehmer sich hier zu schützen sind begrenzt, jedoch sehen funktionierende informelle Strukturen grundsätzlich auch hier Sanktionsmöglichkeiten gegenüber den Kreditgebern vor (vgl. 4.5.2.2, 4.5.2.4).

Der Geldverleiher muss also auf Steuerungsmechanismen und andere Alternativen zurückgreifen (vgl. Kapitel 4.4.2). Aufgrund der fehlenden legalen Durchsetzungsmöglichkeiten bieten informelle Geldverleiher von vorneherein individuell zugeschnittene Vertragsvarianten an, die vor allem aufgrund der hohen Flexibilität bezüglich der Laufzeit die Rückzahlungs-

---

<sup>395</sup> Vgl. z.B. schon Reserve Bank of India (1954: 171). Die gerichtlichen Kosten (inklusive evtl. anfallender Bestechungsgelder) würden häufig den Wert der Außenstände übersteigen, die Dauer der Verfahren ist angesichts der üblichen Kreditlaufzeiten viel zu lang und die Erreichbarkeit der Gerichte viel zu aufwändig, als dass die formale Durchsetzung attraktiv sein könnte. Eine Analyse der Art und der Folgen privater Durchsetzungskosten auf ländlichen Kreditmärkten findet sich z.B. in Hoff/ Stiglitz (1998).

wahrscheinlichkeit erhöhen und damit das Ausfallrisiko deutlich einschränken. Im Regelfall richten sich die Kreditkonditionen nach den Bedürfnissen und Möglichkeiten der Kreditnehmerfamilie (vgl. Germidis et al. 1991: 48ff., vgl. Kapitel 4.1.1, 2.4.3.4). Geldverleiher sind bei Zahlungsschwierigkeiten für Prolongationen bzw. Tilgungsstreckungen offen. Aufgrund einer anderen bzw. gar keiner Refinanzierung und wegen der nicht greifenden Zinssatzhöchstgrenze stellt dies im Vergleich zu formellen Finanzinstitutionen für den informellen Geldverleiher meist kein Problem dar.

Ländliche Geldverleiher sind dann auch eher als städtische bereit, unregelmäßige Rückzahlungstermine zu akzeptieren, da das Einkommen der ländlichen Bevölkerung aus eher größeren Beträgen zu wenigen Terminen besteht (Rutherford 1999: 45). Auch wegen des kleinen Kundenkreises können ländliche Geldverleiher höhere Rückzahlungsbeträge zu wenigen Terminen besser weiterverwenden als viele Kleinstzahlungen, die auch in seiner Großfamilie dem Zugriff aufgrund informeller Normen unterliegen (vgl. Kapitel 2.5.2). Die Schuldeneintreibung im Sinne der Holschuld wird ebenfalls billiger. Zwar bringen regelmäßige kleinere Rückzahlungen einen engeren Kontakt und mehr Disziplin, doch ist dies aufgrund der sozialen Einbettung informeller ländlicher Kreditbeziehungen nicht unbedingt erforderlich. Ihre Flexibilität und die meist fehlende kongruente Refinanzierung ermöglichen den Geldverleihern, Zahlungen über viel längere Zeiträume abzuwarten und damit auch Rückzahlungen zu erwirken, für die der formelle Kreditgeber aus diversen Gründen keine Geduld haben kann<sup>396</sup>. Die genaue Kenntnis der wirtschaftlichen Situation und der persönlichen Verhältnisse der Kreditnehmerfamilie erleichtern es dem Geldverleiher damit, Kredite bei nur vorübergehenden Zahlungsschwierigkeiten unkompliziert zu prolongieren<sup>397</sup> bzw. einfach noch eine Ernteperiode abzuwarten, was wesentlich für niedrige Ausfallquoten sorgt und zugleich aus kurzfristigen Kreditfazilitäten regelmäßig längerfristige werden lässt.

Abgesehen von etwaigen vorhandenen Sicherheiten (vgl. Kapitel 3.2.2.1.3, 4.3.5.1) sind die Struktur und die Intensität der Nachverhandlungsaktivitäten in hohem Maße von der Beziehung des Kreditgebers zum Schuldner abhängig (Elsas/ Krahen 2000: 1). Eine enge langfristige Beziehung ermöglicht es den Vertragsparteien, einzelne Vertragsbestandteile relativ einfach und kostengünstig neu zu verhandeln, was mit finanzieller Flexibilität verbunden ist und umfangreichere Kreditrationierung vermeiden hilft (vgl. Elsas/ Krahen 2000: 2). Das Angebot von aufwändigen, die Durchsetzung aufschiebenden oder abwendenden Maßnahmen wie der Prolongation macht nur innerhalb einer langfristigen personalisierten Beziehung Sinn, da sich die Kosten über diese langfristige Beziehung umlegen lassen.

Sobald sich aber die Möglichkeit einer preiswerten formalen Durchsetzung ergibt, wird das aktuelle Interesse vor die Dauerhaftigkeit und die zukünftigen Erträge aus einer langfristigen Beziehung gesetzt. Die Geldverleiher neigen dann dazu, formale Durchsetzungsmöglichkeiten zu nutzen (vgl. Kranton/ Swamy 1999). Preiswerte und funktionierende formale Durchsetzung führt auch dazu, dass die persönlichen Beziehungen zunehmend durch Sicherheitenforderungen als Garantie der Rückzahlung ersetzt werden. In einer auf singuläre Verträge ausgerichteten Wettbewerbssituation wird also auch der Geldverleiher eine kurzfristige Durchsetzung bevorzugen, um sein Geschäft rentabel zu halten (vgl. auch ibd.). Damit kommt den langfristigen Beziehungen insbesondere in Krisensituationen nicht nur bezogen auf die Rückzahlung eine bedeutende Rolle zu (vgl. Elsas/ Krahen 2000, vgl. Kapitel 4.2.2.2, 4.6).

Innerhalb einer funktionierenden solidarischen Gemeinschaft müssen erwirtschaftete Gewinne grundsätzlich umverteilt werden (Redistribution, Kapitel 2.5.2) bzw. über die Kreditvergabe

---

<sup>396</sup> Vorgaben aufsichtsrechtlicher, buchhalterischer, steuerlicher oder ähnlicher Art, bei Kleinstkrediten aber vor allem auch die zu hohen Kosten der Weiterverfolgung bzw. Aufrechterhaltung der Schuldeneintreibung.

<sup>397</sup> Vgl. Terminrisiko-Unterschätzung Kapitel 3.2.1.1.

Begünstigungen anderer Gemeinschaftsmitglieder realisiert werden (ibd.). Im Falle der Kreditvergabe innerhalb einer solidarischen Gemeinschaft kann es für den Geldverleiher deshalb gelegentlich schwer sein, bei Zahlungsschwierigkeiten Kredite einzufordern, sofern die Kreditnehmerfamilie nur über ein geringes Einkommen verfügt. Aufgrund der Verpflichtung zur gegenseitigen Hilfe verschlechtert sich die Position des Kreditgebers in allgemeinen Not-situationen (z.B. Naturkatastrophen) entsprechend extrem (Evers/ Schrader 1999: 4). Er muss im Einzelfall abwägen, ob er das finanzielle oder das soziale Kapital bzw. Vermögen als wichtiger erachtet (ibd.: 5). Beide Autoren sehen darin einen Grund, warum sich Händler bzw. Geldverleiher-Ethnien herausgebildet haben. Auch die indischen Händler/ Geldverleiher-Kasten erhalten so ihre Rechtfertigung: Händler bzw. Geldverleiher und ihre Kunden zählen zu unterschiedlichen sozialen Gruppen. Dies ermöglicht dann die Durchsetzung von Forderungen und die Etablierung strengerer und ggf. marktwirtschaftlicher Prinzipien bei finanziellen und ökonomischen Aktivitäten im Vergleich z.B. zur Distribution (vgl. Kapitel 2.5). So können auch unkonventionelle Vertragsdurchsetzungsmethoden etabliert werden.

#### **4.4.2 Vertragsdurchsetzung ohne Zuhilfenahme rechtlicher Mittel: „Handfeste“ Bewältigung von Rückzahlungsschwierigkeiten**

Bei Kreditausfall sind formelle Banken darauf angewiesen, die gestellten Sicherheiten zu verwerten. Ein informeller Geldverleiher nutzt dagegen zahlreiche andere Möglichkeiten, doch noch eine Rückzahlung zu erwirken. Sein hohes Informationsniveau ermöglicht ihm frühzeitig, die Ursache des potentiellen Kreditausfalls abzuschätzen. Wie zuvor erläutert kann er bei wirtschaftlichen Ursachen z.B. in einer Prolongation mit Auflagen (z.B. unentgeltliche Arbeitsleistungen durch Familienmitglieder) das beste Mittel sehen (vgl. Kapitel 4.4.1), um den Kreditausfall zu vermeiden. Oder der Geldverleiher versucht, dem Kreditnehmer nahe stehende Personen z.B. zur Wahrung der Reputation zu einer Leistung an dessen Statt zu bewegen (vgl. auch Kapitel 4.3.5.2). Bei Unwilligkeit zur Rückzahlung stehen dem informellen Kreditgeber (bisweilen illegale) Zwangsmaßnahmen zur Verfügung, die lediglich durch die „Toleranzschwelle“ der informellen Gemeinschaft (vgl. Kapitel 2.5.2, 4.5.2.3) bzw. durch kollektive Sanktionsmechanismen beschränkt werden. Solche Sanktionsformen säumiger Schuldner sind nur in funktionierenden sozialen Gruppen möglich.

Dörfliche Autoritäten weigern sich meist, dem Geldverleiher bei der Schuldeneintreibung zu helfen, so dass er bei der Durchsetzung auf sich allein gestellt ist und entsprechend zusätzlich zum herrschenden informellen Regelwerk ein eigenes Repertoire an Durchsetzungsdesigns entwickeln muss. Sofern die Geldverleiher keinen Zugang zum formalen Rechtssystem haben bzw. diese nicht nutzen wollen, müssen sie die Durchsetzung ausschließlich auf Basis informeller Regeln und sozialer Beziehungen vornehmen (vgl. Kapitel 4.3.5.2). Informelle Durchsetzungen sind grundsätzlich personalisiert und aufwändig und damit nur eingeschränkt möglich. Ländliche Geldverleiher haben entsprechend Alternativen zur effektiven Durchsetzung der meist relationalen Verträge (vgl. Kapitel 3.2.2.3) entwickelt, sofern eine spätere Rückzahlung wahrscheinlich ist. Ggf. können insbesondere „-cum-Geldverleiher“ sogar bereit sein, einen teilweisen Schuldenerlass zu billigen, sofern die Beziehung langfristig weiterhin Vorteile verspricht.

Neben den Sanktionsmechanismen zur Bestrafung des Ausfalls kennen informelle Geldverleiher zahlreiche unterschiedliche Maßnahmen mit präventivem Charakter. Zu diesen Präventions- und Durchsetzungsmaßnahmen, die den Kreditnehmer dazu motivieren sollen, für die Schuldentrückzahlung seine letzten (finanziellen) Reserven zu mobilisieren, zählen vor allem die Berufung auf Gewohnheitsrecht, Appelle an den guten Willen, sozialer und auch heute noch physischer Druck sowie zugleich die Androhung aller Maßnahmen der Bestrafung eines Ausfalls wie sie auch zur Steuerung des Kreditnehmerverhaltens genutzt werden (vgl.

Kapitel 3.2.3.2, 4.3.5.2, auch z.B. Berensmann et al. 2002: 27 ff.). Von besonderer Bedeutung sind noch das sog. *Reputational Enforcement*, die Androhung der bzw. Ausübung von Druck durch Dritte, grundsätzlich, aber meist theoretisch, auch die Androhung der bzw. die gerichtliche Eintreibung (vgl. Kapitel 4.4.1, auch z.B. Bailey 1964: 122f., Braun 2000: 13f.). Dabei entwickeln sich die detaillierten Anpassungsmodalitäten an nicht festgeschriebene Vertragsverläufe oft erst im Verlauf eines bzw. mehrerer Vertragsverhältnisse (vgl. z.B. Richter 1990: 583). Bei dauerhafter Unfähigkeit zur Rückzahlung wird auch der Geldverleiher eine Verwertung möglicher zur Verfügung gestellter Sicherheiten, bzw. auch die Mithaftung naher Verwandter sowie die Forderung von Arbeitsleistungen sowie Wertgegenstände, die zum Haushalt der Großfamilie gehören, vornehmen und vermutlich die Beziehung zum Schuldner dauerhaft beenden.

Eine gewaltsame Eintreibung ausstehender Schulden wird vor allem durch den sozialen Stand des Geldverleihers und in Berufung auf informelle Normen möglich (vgl. Platteau 1980: 1771, Wildenauer 1992: 24ff.). Lediglich bei besonderen Kastenbeziehungen bzw. offensichtlichen mildernden Umständen wird davon abgesehen (Harriss 1980: 111, auch Wildenauer 1992: 36ff.). Einige „handfeste“ Methoden wie die unmittelbare Bedrohung durch Aufsuchen des säumigen Schuldners sowie körperlicher Zwang zählen auch heute noch zum Repertoire ländlicher Geldverleiher<sup>398</sup>, so dass Kreditnehmer teilweise regelrecht Angst vor ihrem Kreditgeber haben. Schon aus diesem Grund ist davon auszugehen, dass die Unwilligkeit zur Rückzahlung ein eher seltenes Phänomen bei informellen Kreditnehmern ist.

Zahlreiche kuriose Beispiele umreißen die Kreativität der Geldverleiher beim Ausüben von sozialem, moralischem und eben auch physischem Druck auf säumige Schuldner<sup>399</sup>. Bereits im vorkolonialen Indien im 19. Jahrhundert erhielten Kreditgeber die Erlaubnis, Schuldner zu quälen oder zu foltern bis man zu einer Einigung kam (sog. *Takaza-Privileg*, Kranton/ Swamy 1999: 5).

Ende der 1960er Jahre trifft Birch (1971) bei einer Studie in Zentralindien auf eine Gemeinschaft von Bettlern, die sog. *Pardhi*<sup>400</sup>. Überraschenderweise zeichneten sich die *Pardhi* dadurch aus, dass sie der Dorfgemeinschaft relativ kurzfristig Kredite zur Verfügung stellen konnten. Da sich der *Pardhi*-Geldverleiher auf der untersten sozialen Ebene befindet und zudem illegal handelt, unterliegt er aufgrund entsprechend negativer Anreize in besonderem Maße dem Risiko der Rückzahlungsverweigerung. Die *Pardhi* entwickelten eine außergewöhnliche und dabei sehr effektive Art der Schuldeneintreibung als Sanktionspotential: Sollte ein Kreditnehmer in Verzug geraten, akzeptierte ein *Pardhi* grundsätzlich nie Geldsurrogate, sondern schickte umgehend seine Familie (im weiteren Sinne) zum Speisen in das Haus des säumigen Schuldners (ibd.: 88). Diese nahm sich das Recht, solange in bzw. bei dem Haus des Schuldners zu verweilen, bis die Schuld abbezahlt war. Die *Pardhi* nahmen die Mahlzeiten mit der Schuldner-Familie ein, was von ihnen nicht als Betteln empfunden wurde, sondern eher als Recht eines Familienmitgliedes zur Teilnahme an den Mahlzeiten (ibd.: 87). Rund um die Uhr in einem Schuldner-Haushalt zu sitzen und zu essen, empfand die *Pardhi*-Familie als willkommene Abwechslung zum Bettler-Alltag. Die Kreditnehmerfamilie befand sich allein aufgrund der Kastenunterschiede in einer prekären Situation. Von den Dorfbe-

<sup>398</sup> z.B. illegale Verfolgung durch eine „Gang“ (vgl. Kapitel 4.4.2, auch Krahen/Schmidt 1994: 33), vgl. Berensmann et al. (2002: 37ff.), auch Ghosh et al. (2000: 12).

<sup>399</sup> Auch in westlichen Ländern werden gelegentlich ungewöhnliche Methoden der Schuldeneintreibung angewandt. So hat z.B. die Stadt Seelow beschlossen, ihren säumigen Schuldnern pneumatische Wegfahrsperrn, sog. „Ventilwächter“, an die Autos zu setzen, um diese zur Zahlung von offenen Gewerbe-, Grund- und Hundesteuer oder auch Knöllchen zu bewegen. Die Stadt Berlin verwendet „Radkrallen“, die Stadt Frankfurt/ Oder zwangsversteigert die Fahrzeuge hartnäckiger Zahlungsverweigerer (Bischoff 2008). Schon durch die Androhung der Zwangsmaßnahmen soll sich die Zahlungsbereitschaft verbessert haben.

<sup>400</sup> *Pardhi* sind innerhalb der Sozialhierarchie auf der untersten Stufe angesiedelt.

wohnern wurden die "Eat-Ins" als Schande für das Dorf empfunden, doch wussten sie, dass auch sie in Notzeiten auf die *Pardhi* angewiesen sein würden. Im Allgemeinen bemühte sich die Schuldnerfamilie umgehend um eine Rückzahlung.

Andere Studien berichten, dass sozial höher gestellte Geldverleiher den säumigen Schuldner z.B. daran hindern konnten, sein Haus zu verlassen oder ihn zwingen konnten, solange in der Sonne zu sitzen, bis man zu einer Einigung fand (vgl. z.B. Wildenauer 1992). Arme Schuldner mussten generell mit physischer Bestrafung rechnen. War der Geldverleiher sozial schlechter gestellt, musste er an die Ehre des Schuldners appellieren, indem er sich andauern vor ihm auf den Boden warf. Dies führte durch die Öffentlichmachung der Schuld (vgl. Kapitel 4.3.5.2) zugleich zu einer Rufschädigung bei der Schuldnerfamilie. Fleisig (1995a: 3) berichtet vom Anheuern bewaffneter Schuldeintreiber und der Inbesitznahme von kreditierten Waren, um durch deren Verkauf die Schuld zu begleichen. Berensmann et al. (2002: 28) stellen in Sri Lanka fest, dass die Geldverleiher gelegentlich Agenten (auch akzeptierte Bürgen) einsetzen, die erfolgreicher als der Geldverleiher selbst den Kreditnehmer zur Rückzahlung bringen können. Dabei entschädigt der Geldverleiher den Agenten regelmäßig über eine Provision (vgl. auch Christen 1989: 22; Von Pischke 1991: 177).

Wie bei den meisten informellen Finanztechnologien wird deutlich, dass auch die Vertragsdurchsetzungsmethoden überwiegend nur in einem festen sozialen Gefüge funktionieren.

#### **4.5 Von Gut und Böse: Über die Negativanreize der Geldverleiher**

##### **4.5.1 Die Rahmenbedingungen bestimmen das Anreizgefüge des ländlichen Geldverleihers**

Informelle Gemeinschaften sind geprägt durch ethisch-moralische Handlungsgrundsätze (vgl. Kapitel 2.5). Zum besseren Verständnis der Motivation der Handlungen informeller Geldverleiher soll an dieser Stelle kurz auf die Bedeutung ihrer ethisch-moralischen Rahmenbedingungen eingegangen werden.

Die Ethik des Abendlandes hat sich auf Basis der Bedingungen vormoderner Gesellschaften herausgebildet. Sie bezog sich auf kleine Gemeinschaften, in denen kein nennenswertes Wachstum herrschte. Hier konnte einer nur auf Kosten des anderen gewinnen, so dass eine Verurteilung von z.B. Raffgier, Kapitalbildung und Zinsnahme damals funktional war. Ungleiche Vermögensverhältnisse beruhten in diesen eher statischen Gemeinschaften nicht auf eine effizientere Ressourcennutzung, sondern eher auf Ausbeutung anderer (vgl. z.B. Lütge 2007, auch Kapitel 4.3.1.2.2). In den ländlichen Gebieten Indiens finden sich auch heute noch kleine soziale Gemeinschaften, für die ähnliche Ausgangsbedingungen herrschen.

Die moderne, entwickelte Gesellschaft ist dagegen von Anonymisierung, tiefer Arbeitsteilung und zunehmender Mobilität geprägt. In modernen Gesellschaften finden sich Marktwirtschaften und Wettbewerb. Nicht selten sind hier Situationen möglich, in denen durch bessere Ressourcennutzung alle Beteiligten besser gestellt werden können. Schon Adam Smith (1990/1776) erläuterte, dass die traditionellen ethischen Ideale im neuen Umfeld nur verwirklicht werden können, wenn man zwischen der Ebene der Handlungen und der Ebene der Handlungsbedingungen unterscheidet. Kostenträchtige Leistungen aus moralischen Motiven lohnen sich in modernen Gesellschaften nur dann, wenn gleiche moralische Standards für alle Marktteilnehmer gelten. Ansonsten ergäben sich für die anderen Marktteilnehmer Anreize, moralisch Handelnde auszubeuten (vgl. auch Homann/ Lütge 2005, Lütge 2007, vgl. Kapitel 2.5.2, 2.5.3).

Moral braucht also effektive Rahmenbedingungen, um wirksam werden zu können. Geldverleiherkredite als unvollständige Verträge basieren auf Vertrauen zwischen den Vertragspartnern (vgl. Kapitel 3.2.2.3). Zur Einhaltung dieser unvollständigen Verträge bedarf es der Fairness, die durch funktionierende informelle und/ oder formelle Regelungen (vgl. Kapitel 3.2.2.3, 4.1.1) gewährleistet werden muss. Informelle Normen, wie sie in Kapitel 2.5 beschrieben wurden, können Rahmenbedingungen darstellen, aus denen sich dann die spezifische örtliche Moralvorstellung entwickeln kann. Diese Rahmenbedingungen und vor allem ihre Kongruenz und Durchsetzungsfähigkeit bestimmen das Anreizgefüge, innerhalb dessen der Geldverleiher rational handelt (Kapitel 2.5.2, 2.5.3). Solange diese Rahmenbedingungen in sich geschlossen und stringent sind, wird sich die Gemeinschaft und damit auch der ihr angehörende Geldverleiher an den (Moral-)Kodex halten. Es zeigt sich also,

*„dass sich die Rationalität ihres Verhaltens aus den spezifischen Unvollkommenheiten der ländlichen Finanzmärkte ergibt.“ (Trenk 1991: 37)*

Die institutionellen Rahmenbedingungen (vgl. auch Kapitel 1.2.1), zu denen u.a. auch die Stärkung der Verhandlungsmacht der Kreditnehmer oder aber die Stärkung von (Kredit-)Informationsnetzwerken (vgl. Kapitel 4.3.5.2) gehören, steuern wesentlich das Verhalten der Geldverleiher (vgl. z.B. Ghosh et al. 2000: 22). Die Regierung selbst, aber auch Nichtregierungsorganisationen können einen großen Einfluss auf die Gültigkeit und Durchsetzungsfähigkeit von Rahmenbedingungen nehmen, um eine ordnungsgemäße, faire Abwicklung von Geldverleiherkrediten (und anderen Verträgen) zu gewährleisten.

Gerade die Berücksichtigung wirtschaftsethnologischer Ansätze und die Interpretation von Kreditbeziehungen als sozialem Austausch (vgl. Kapitel 2.5) haben gezeigt, dass eine einseitige Verurteilung von Geldverleiherkrediten als Ausbeutungsbeziehungen nicht haltbar ist (vgl. Kapitel 4.3.1.2.1, auch Trenk 1991: 91 ff.). Vielmehr muss jede Beziehung als Einzelfall beurteilt werden und es müssen insbesondere auch die Rahmenbedingungen kritisch analysiert werden. Nur durchsetzungsfähige informelle bzw. formelle Regelungen gewährleisten für die Geldverleiher stimmige und für die Gemeinschaft als solche fördernde Rahmenbedingungen, die unmoralisches Handeln sanktionieren.

## **4.5.2 Anreize zur Übervorteilung**

### **4.5.2.1 Historische Erfahrungen**

Wie in Kapitel 1.3.1.2 bereits erläutert, nahm die ländliche Verschuldung in der Kolonialzeit dramatisch zu. Nachfolgend sollen einige zur damaligen Zeit diskutierte Ursachen hierfür wiedergegeben werden, weil die damalige Diskussion vermutlich wesentlich zum noch heute verbreiteten Vorurteil über den Geldverleiher beigetragen hat und zugleich Hinweise für die aktuelle Problembeseitigung geben kann. Die indischen Kreditbeziehungen aus dem 19. Jahrhundert wurden in der Literatur einerseits rein ökonomisch als Produktionsbeziehungen betrachtet, die den Bauern benötigtes Kapital zur Verfügung stellten, andererseits sozial bis moralisierend als Ausbeutungsbeziehungen (vgl. Bose 1994a), die die Kleinbauern in die Armut trieben (vgl. Kapitel 2.6, 4.5). Dabei gab es einen starken Dissens, ob Prosperität oder Armut Ursache für die extreme Ausweitung der Verschuldung Ende des 19. Jahrhunderts bzw. Anfang des 20. Jahrhunderts waren (Bose 1994a: 1f.). In der Diskussion der damaligen Zeit standen noch die formellen Erlösstrukturen im Vordergrund, informelle Kredit- und die zugrunde liegenden sozialen Beziehungen wurden nur selten thematisiert (Bose 1994a: 2). Viele Briten waren damals entsetzt über die extrem ansteigende Verschuldung indischer Bauern, doch es gab nur selten sachliche Untersuchungen zu diesem Thema. Im Allgemeinen

wurde der Kolonialmacht vorgeworfen, über einen Exportüberschuss Vermögen aus Indien abzuschöpfen und zu hohe Steuern auf Landbesitz zu fordern.

Viele Autoren sehen den Ursprung der Verschuldungsprobleme in der Umwandlung von Allgemeineigentum in Individualeigentum an Grund und Boden sowie in dem Recht, dieses Eigentum nach Belieben zu übertragen<sup>401</sup>. Dabei sind die unterschiedlichen Ausgangsbedingungen in den verschiedenen indischen Regionen zu berücksichtigen und die Tatsache, dass das Verschuldungsproblem in unterschiedlichem Ausmaß auftrat. Kranton/ Swamy (1999) liefern eine formale Analyse des damaligen Kreditmarktes unter besonderer Berücksichtigung der Einführung der Gerichtsbarkeit und zeigen, dass juristische Reformen den Wettbewerb auf dem Kreditmarkt erhöhten und dadurch das Verhalten der Geldverleiher veränderten (ibd.: 15f.). Explizit weisen sie darauf hin, dass zur damaligen Zeit viele Gerichte leicht und kostengünstig in Anspruch genommen werden konnten, was zur heutigen Zeit für ländliche Geldverleiher nicht mehr gewährleistet ist (vgl. Kapitel 3.2.4, 4.4).

Obwohl Ende des 19. Jahrhunderts einige Autoren (vgl. Bose 1994a: 6, 8f.) ein recht unkritisches, träumerisches Bild vom ländlichen Indien konstruiert hatten, weist Kumar (1968, zitiert nach Bose 1994a: 9) darauf hin, dass die ländliche Verschuldung bereits vor Eintreffen der Briten weit verbreitet war. Dennoch hätten die Geldverleiher, was die Familie und den Besitz der Bauern betraf, in vorkolonialer Zeit niemals eine Bedrohung für die Existenz des Dorfes dargestellt. Verschuldung sei erst durch die veränderten Bedingungen der Kolonialzeit zum Problem geworden (Bose 1994a: 14, Rudner 1994: 61ff.). Das relativ gleichgewichtige Verhältnis zwischen Bauern und Geldverleihern sei durch die Einführung des individualistischen Land-Besteuerungssystems, legaler Verträge sowie von der Gerichtsbarkeit und damit der wirksamen Durchsetzbarkeit der Ansprüche nachhaltig gestört worden. Die Geldverleiher auf Dorfebene wurden zudem unterstützt von den Geldverleihern aus den Marktgebieten (*Sahukars*), die nach Ansicht von Kumar (1968, zitiert nach Bose 1994a: 9) in der kolonialen Wirtschaft als die entscheidenden Handlungsträger hervorgegangen seien. Der Wandel zu arbeitsintensiveren und wertvolleren *Cash Crops* brachte nach Chaudhuri (1970, zitiert nach Bose 1994a: 15) eine neue Gruppe von Kreditgebern mit sich, die vornehmlich an einer sicheren Versorgung mit Ernteanteilen durch die Bauern interessiert waren und dies häufig zu einem niedrigen, im voraus festgelegten Preis<sup>402</sup>. Insgesamt gesehen sei das ländliche sozioökonomische Gefüge (z.B. traditionelle Anbauweise und Erntezyklen, angestammte Vermarktungsbeziehungen und -formen, tradierte Position in der dörflichen Gemeinschaft) aufgrund fremder kolonialer Regeln und Durchsetzungsmechanismen aus dem Gleichgewicht gebracht worden (z.B. Amin 1982, Musgrave 1985; Bose 1994a).

Mit der Kolonialherrschaft wurde etwa ab Mitte des 19. Jahrhunderts die Landwirtschaft in zunehmendem Maße von den Unbeständigkeiten der Warenpreise und der Kreditströme beeinflusst. In einer Zeit sinkender Einkommen nutzten Grundbesitzer-*cum*-Geldverleiher den sich ausweitenden Produktmarkt, um zunehmend auch „ausbeutende“ Verträge abzuschließen (Bose 1994, 1994a: 18). Aufgrund der schlechten wirtschaftlichen Verhältnisse konnten die Händler-*cum*-Geldverleiher zur Erntezeit sehr preiswert Waren kaufen, selbst wenn die Bauern nicht über Vorverträge/ Vorfinanzierungen gebunden waren. Die starke Nachfrage der Bauern nach vor allem unbesicherten Krediten beseitigte deren Möglichkeit, die Kreditgeber gegeneinander auszuspielen und schaffte zunehmend einseitige Abhängigkeiten.

---

<sup>401</sup> z.B. Guha (1987, zitiert nach Bose 1994a:10), Thornburn (1886, zitiert nach Bose 1994a: 4), auch Rudner (1994: 61ff.). Bose (1994, 1994a) gibt einen Überblick über die zahlreichen Erklärungsversuche zum Erstarken der Geldverleiher und zur zunehmenden Verschuldung der Bauern.

<sup>402</sup> Dabei handelt es sich um die in Kapitel 1.2.3 mit Händler-*cum*-Geldverleiher bezeichneten Geldverleiher und dem in Kapitel 4.2.3.1. erläuterten Vertragstyp „Verkauf der Ernte auf dem Halm“. Vgl. auch Kapitel 2.5

Stokes (1978, 1994) findet in einer Studie über zwei Regionen Nordindiens bezüglich der Einflüsse des Geldverleihers auf die sozialen Veränderungen in der Kolonialzeit heraus, dass die zunehmende Kontrolle der *Marwari*-Geldverleiher zwar zu einer entsprechend entgegenwirkenden Gesetzgebung führte, dass die Geldverleiher aber nicht ausbeuterisch handelten und nicht eigentlich am Landbesitz/ Grunderwerb interessiert waren, sondern nur versuchten, ihre Verluste in schlechten Zeiten zu begrenzen (nach Bose 1994a: 12).

*„Debt was allied to prosperity and poverty alike, and that, while its existence was due to poverty, its volume was due to prosperity.“* (Darling 1925: 246 zitiert nach Bose 1994a: 14)

Die zunehmende ländliche Verschuldung wurde also als Symptom und zugleich auch als Ursache für die ländliche Misere gesehen (Stokes 1978: 12, zitiert nach Bose 1994a: 11). Zugleich könne der Geldverleiher als Bindeglied zwischen Armut und Wohlstand angesehen werden und spiele bezogen auf den Bauern die Rolle des „üblen Genius“,

*„exploiting him where he was prosperous, and enslaving him where he was poor.“* (Darling 1925: 246 zitiert nach Bose 1994a: 14)

Wie sich gezeigt hat, führte die soziale und wirtschaftliche Entwicklung zu einer zunehmenden Herauslösung der Geldverleihertätigkeit aus dem sozialen dörflichen Gefüge. Bose (1994a: 22) sieht das Erstarken der Stellung des Geldverleihers und seiner Macht in der ländlichen Ökonomie und Gesellschaft klar in den Regelungen der Kolonialherrschaft begründet. Allerdings bleibt seiner Meinung nach offen, ob der Geldverleiher aus dem Element der Reziprozität in Kreditbeziehungen (vgl. Kapitel 2.5) Vorteile gezogen und ökonomische Macht in eine Art „moralische Hegemonie“ gewandelt habe (Bose 1994a: 22). Kranton/ Swamy (1999) argumentieren, dass die juristischen Reformen der Kolonialregierung die Durchsetzungskosten der Geldverleiher zunächst reduziert hätten, den Marktzugang neuer Kreditgeber stimuliert und damit den Wettbewerb belebt hätten. Dies führte unter sonst gleichen Bedingungen eigentlich zu einer Zinssatzreduzierung und sorgte damit für eine Verbesserung der Situation der Kreditnehmer. Allerdings habe sich im Zuge der Marktanbindung und der verbesserten legalen Infrastruktur damals auch das Kreditgeberverhalten verändert. Aufgrund der verbesserten Durchsetzbarkeit waren die Kreditgeber im Krisenfall nicht mehr so ausgiebig bereit, Prolongationen bzw. Stundungen zu gewähren. Dadurch verschlechterte sich konkret die Situation der Kreditnehmer, und es kam zu den enormen Verschuldungsproblemen. Dies sei vor allem auf die Tatsache zurückzuführen, dass die Gerichte nur einfache Schuldverträge durchgesetzt hätten. Exklusive Handelskontrakte sowie bedingte Verträge wurden nicht durchgesetzt. Im Sinne eines Negativanreizes verloren die Kreditgeber dadurch den Anreiz, die Produktivität individueller Bauern in Krisenzeiten aufrecht zu erhalten, weil sie die Kosten etwaiger Überbrückungsmaßnahmen nicht durch höhere Zinsen abgelten konnten (Kranton/ Swamy 1999: 22, vgl. Kapitel 4.2.3, 4.3, 4.4.1).

Auf den Erfahrung mit den Ursachen für die zunehmende ländliche Verschuldung in der Kolonialzeit aufbauend sollen nachfolgend drei mögliche Anreize für ausbeuterisches Verhalten ausführlicher diskutiert werden: eine mögliche intrinsische Handlungsmotivation, unausgewogene Machtverhältnisse sowie unvollkommene Infrastruktur.

#### **4.5.2.2 Intrinsische Handlungsmotivation**

Abgesehen von (ökonomisch gesehen dummen) „schwarzen Schafen“ ist schon in Anlehnung an die Wucherdiskussion in Kapitel 4.3.1.2.1 davon auszugehen, dass eine intrinsische Moti-

vation<sup>403</sup> zur Übervorteilung bei ländlichen Geldverleihern eher selten zu finden ist und der Geldverleiher in traditionellen Gemeinschaften einen starken, existenziell begründbaren Anreiz hat, sich wohl zu verhalten. Die widrigen Rahmenbedingungen und die individuellen Maximierungsziele der einzelnen Kreditgebergruppen bestimmen die Kreditkonditionen, die die Geldverleiher festsetzen und die Kreditnehmertypen, die sie bevorzugen (Floro/ Yotopoulos 1991: 53). Während informelle Geldverleiher für „ausbeuterisches“ Verhalten einzelner Kollegen gemeinschaftlich verantwortlich gemacht werden, wird zwar auch die weit verbreitete Praxis der Forderung von Bestechungsgeldern im formellen ländlichen Kreditgeschäft verurteilt, dennoch wird die Gesamtheit der formellen Bankangestellten nicht in gleichem Maße verurteilt und „bekämpft“, obwohl die Bestechungsgeldforderungen eine Übervorteilung des Kreditnehmers darstellen und die Kreditkosten teilweise prohibitiv erhöhen (vgl. Kapitel 3.2.2.2.2).

Ländliche Geldverleiher bestreiten im Regelfall wesentliche Teile ihres Einkommens über ihre Klientel. Dabei verfolgen sie unterschiedliche Motivationen für die Kreditvergabe. Der professionelle Geldverleiher vergibt Kredite mit der Absicht, sein regelmäßiges Haupteinkommen zu erzielen<sup>404</sup>, der „-cum-Geldverleiher“ dagegen möchte über die Kreditvergabe seine Haupttätigkeit erleichtern und ist auf die Einkünfte aus dem Geldverleih weniger angewiesen (vgl. Kapitel 4.2.3.1). Die unterschiedlichen Motivationen zur Geldvergabe bringen unterschiedliche Anreize für die Ausgewogenheit der Kreditbeziehung mit sich. Je mehr ein Geldverleiher von regelmäßigen Einnahmen aus der Kreditvergabe abhängig ist, umso stärker ist in einem ländlichen, wenig an den Markt angebundenen Umfeld zunächst der Anreiz zum redlichen Verhalten, um eine zufriedene Stammkundschaft und einen guten Ruf aufzubauen.

Grundsätzlich handelt es sich bei dem Markt für informellen Geldverleiherkredit auch aus Sicht der Kreditnehmer zunächst um den klassischen „*Market for lemons*“ (Akerlof 1970, vgl. Kapitel 3.2.1.2). Reputation kann hier auch für die Existenz des Geldverleihers wesentlich sein. Kein sesshafter informeller Geldverleiher kann es sich leisten, seine Klientel, vor allem wenn sie durch langfristige Beziehungen gebunden ist, dauerhaft zu übervorteilen, da dies allenfalls zu einer kurzfristigen Optimierung führen würde, auf lange Sicht aber seine Geschäftstätigkeit verhindern würde (vgl. Kapitel 4.3.1.2.1). Die vorsätzliche Übervorteilung einzelner Kunden kann eine Rufschädigung mit sich bringen, die auch die anderen Kundenbeziehungen des Geldverleihers beeinträchtigen würde. Im traditionellen Umfeld kann deshalb schon aufgrund der Überlebenssicherung die Ausbeutung des Kreditnehmers nicht im Vordergrund stehen. Evers/ Schrader (1997: 238) bekräftigen, dass sich Gewinnmaximierung bzw. das Eintreiben von Krediten nur schwer bewerkstelligen lassen, solange der mit Handel verbundene Geldverleih fest in soziale Beziehungen eingebettet ist und damit die Händler-cum-Geldverleiher traditionellen Transaktionsmechanismen unterworfen sind (vgl. Kapitel 2.5.2, 2.5.3).

Auch für informelle Geldverleiher gilt, dass moralisches Verhalten angesichts der Bedeutung von Reputation als eine Investition in den nachhaltigen Unternehmenserfolg anzusehen ist. Eine Institution wie das unter Kapitel 4.3.1.2.1 bereits beschriebene *dharmada* bestätigt dies (z.B. Kranton/ Swamy 1999: 5). Bereits Das-Gupta et al. (1989: 59) weisen im Übrigen darauf hin, dass viele Verbände von Geldverleihern und finanzwirtschaftlich tätigen Händlern

---

<sup>403</sup> In der Motivationspsychologie besagt das Konstrukt „intrinsische Motivation“, dass der Anreiz für ein bestimmtes Verhalten in dem Handelnden selbst und nicht außerhalb von ihm liegt. Auch wenn von außen keine Belohnungen im Sinne von monetären oder materiellen Anreizen erfolgen, wird der Handelnde sein Verhalten beginnen bzw. aufrechterhalten. Eine Belohnung des Verhaltens erfolgt bei intrinsischer Motivation durch kognitive und affektive Prozesse (z.B. Cameron et al. 2001).

<sup>404</sup> Deshalb entspricht der professionelle Geldverleiher am ehesten einem *homo oeconomicus*, der sich auf den „Handel mit Geld“ spezialisiert hat.

eigene effiziente Kontrollmechanismen und Arbitragestellen eingerichtet haben, um ihrem schlechten Ruf entgegenzutreten.

Generell kann die Ächtung unmoralischen Verhaltens im sozialen Gefüge von enormer Bedeutung sein. Wenn sich gerade in den kleinen lokalen Gemeinschaften alle vom Geldverleiher abwenden, wird ihm selbst im regionalen Umfeld eine wirtschaftliche Existenz kaum noch möglich sein. Dennoch kann im Ausnahmefall die eigene Notlage ansonsten redliche Geldverleiher dazu bringen, Kreditbeziehungen einseitig auszunutzen, um kurzfristig die eigene Existenz zu sichern. Das in Kapitel 2.5.2 erläuterte Phänomen parallel existierender unterschiedlicher Verhaltens- bzw. Moral-Kodizes kann u.a. erklären, warum ein und derselbe Geldverleiher innerhalb langfristiger sozialer Beziehungen sich „wohl“ verhält, während er bei einmaligen Kontakten zu Fremden, aber auch z.B. ethnischen Minderheiten im Sinne der negativen Reziprozität wie ein „Kredithai“ tätig wird und dieses „Fehlverhalten“ von der (*Insider-*)Gemeinschaft als „normal“ und als weder bedrohlich noch verwerflich erachtet wird.

Häufig wird gegen die generelle Ausbeutungsthese (vgl. auch Kapitel 4.3.1.2.1) angeführt, dass ausbeutende Geldverleiher viel leichter und kostengünstiger als über die zahlreichen, zuvor beschriebenen Formen der Kreditbeziehung ihre Kunden übervorteilen könnten, indem sie unmittelbar nach Kreditvertragsabschluss eine Sicherheitenverwertung vornehmen würden. Die Erfahrungen aus der Vergangenheit zeigen, dass z.B. viele typische indische Händler-*cum*-Geldverleiher u.a. aufgrund ihrer Kastenzugehörigkeit auf Handel und Kredit spezialisiert waren (vgl. Kapitel 1.2.3, 4.1.1, 4.2.3.1). Es bestand daher für sie gar kein Anreiz, durch gezielte Sicherheitenverwertung zusätzlich Land zu verwalten oder gar selbst zu bestellen (vgl. Kranton/ Swamy 1999: 21, Evers/ Schrader 1997). Auch bevorzugten viele Geldverleiher aus geschäftlichen Gründen hohe Liquidität und lehnten daher eine Mittelanlage in Grundstücken ab (vgl. Musgrave 1979, Schrader 1998: 19). Lediglich Großgrundbesitzern-*cum*-Geldverleihern, die ihren Landbesitz ausweiten wollen, könnte man ein Interesse an Landerwerb über Kreditvergabe unterstellen (vgl. Platteau/ Abraham 1984: 115). Solche Großgrundbesitzer-*cum*-Geldverleiher hätten in der Tat einen Anreiz, die Kreditvergabe zu nutzen, um sich schnell die verpfändeten Werte anzueignen. Der Kreditvertrag sei dann sicher von Anfang an so konzipiert, dass ein Ausfall unweigerlich eintreten müsste und der Geldverleiher zugleich autorisiert sei, möglichst unmittelbar Eigentum an den Kreditsicherheiten zu erlangen. In einem solchen Fall sei zu beobachten, dass der Wertansatz der Sicherheit zu niedrig erfolge und die Beleihungsgrenze entsprechend ebenfalls zu niedrig ausfiele (vgl. z.B. Basu 1989, Bhaduri 1977, Bardhan/ Rudra 1978). Eine Bereicherung über voreilige Sicherheitenverwertung könnte den Ruf des Großgrundbesitzers so schädigen, dass sich keine Pächter bzw. Arbeiter mehr fänden und eine Nutzung des Grundstückszuwachses nicht möglich würde. Da sich Geldverleiher grundsätzlich auch auf eine viel einfachere, direkte Weise bereichern könnten, sehen Braverman/ Stiglitz (1982) auch in verbundenen Kreditbeziehungen nicht generell nur Ausbeutungsbeziehungen mit Anreiz zur Ausbeutung, sondern für beide Parteien vorteilhafte Austauschbeziehungen.

Religiöse Gründe können einerseits zu Wohlverhalten anhalten (vgl. Kapitel 4.3.1.2.1), zugleich kann das Kastensystem (vgl. Kapitel 2.1) aber die Diskriminierung und Übervorteilung sehr niedriger Kastenangehöriger begünstigen. Hiervon ist eine z.B. nach Kastenzugehörigkeit differierende Konditionierung von Krediten zu unterscheiden<sup>405</sup>. Auch in formellen Finanzinstitutionen ist es üblich, Kreditnehmergruppen nach Risiken zu differenzieren (z.B. „Erste Adressen“, Ratenkreditkunden) und entsprechend unterschiedliche Konditionen-Sets anzubieten. Dabei erhalten wirtschaftlich bzw. sozial Bessergestellte auch bei formellen Fi-

---

<sup>405</sup> Vgl. hierzu auch die bereits in Kapitel 2.5.3 angeführten Äußerungen Scotts (1976: 40), der darauf hinweist, dass in traditionellen Dorfgemeinschaften nicht die Gleichheit aller im Vordergrund steht, sondern deren Existenzsicherung.

nanzinstitutionen günstigere Kredite (schon Caplovitz 1963). Verschiedene Zinshöhen für unterschiedliche soziale Schichten sind daher allein kein Indiz für Übervorteilung und Ausbeutung.

Bei langfristig orientierten ländlichen Geldverleihern in funktionierenden sozialen Gefügen bleibt die intrinsisch motivierte Ausbeutung eher die Ausnahme (vgl. Kapitel 2.5.3). Unabhängig davon finden sich in jedem Berufszweig sog. „schwarze Schafe“ sowie besonders altruistisch Orientierte, die das Berufsbild als solches zu verzerren mögen. In den Kapiteln 4.3.1.2.2 und 4.5.1 ist bereits deutlich geworden, dass moralisch bedenkliche Handlungen nicht generell auf „böse Absichten“ des Geldverleihers zurückgeführt werden sollten. Vielmehr sind sie oft Folgen unzureichender oder fehlender Ordnungen der ländlichen Kreditnahme bzw. der fehlenden Durchsetzbarkeit von Forderungen. Auch ein Geldverleiher handelt entsprechend dem vorhandenen Anreizgefüge. Deshalb sollen die Ebenen der Handlungsbedingungen genauer betrachtet werden, um die „Redlichkeit“ der Geldverleihertätigkeit bzw. die Anreize hierzu nicht an der Zinshöhe festmachen zu müssen (vgl. Kapitel 4.3.1.2.2).

#### **4.5.2.3 Unausgewogene Machtverhältnisse als Negativanreiz**

Eine wesentliche Handlungsbedingung, die Anreize zur Übervorteilung bieten kann, sind die Machtverhältnisse in der (Kredit-)Beziehung zwischen Geldverleiher und Kunden. Zum einen können die Unterschiede zwischen Kreditgeber- und Kreditnehmer(familie) in der sozialen Stellung, im Status sowie dem Bildungsniveau erheblich sein und dem Geldverleiher einen großen Macht- bzw. Wissensvorsprung verschaffen, der Anreize zur Übervorteilung bietet (vgl. auch Kapitel 4.1.1). Ein illiterater Kreditnehmer kann nicht nachvollziehen, was auf einem Schuldschein eingetragen wird bzw. wurde (vgl. ibd.). Auch ist für ihn nicht ohne weiteres nachprüfbar, wenn nicht mündlich vereinbarte, den Geldverleiher begünstigende Klauseln ohne seine Kenntnis verschriftlicht werden. Das Unterzeichnen von „*Blank sheets*“ (vgl. Kapitel 4.3.5.1.) als Kreditsicherheiten lässt dem Geldverleiher sehr viel Freiraum zur Übervorteilung ist aber zugleich ein Signal für Leistungsfähigkeit und Vertrauen seitens der Kreditnehmerfamilie. Die oft unbeschränkte Haftung informeller Kreditnehmerfamilien bringt diese ebenfalls in eine Abhängigkeitsposition (vgl. Kapitel 3.2.1.3.5, 4.3.5.2). Wettbewerb und ein funktionierendes informelles Sanktionssystem (vgl. Kapitel 4.5.2.4), das sich auch auf das Geldverleiherverhalten bezieht, können hier ausgleichend wirken.

„Schwarze Schafe“ unter den Geldverleihern lassen sich in einem bezogen auf die Rechtsdurchsetzung (formell) rechtsfreien Raum nur schwer belangen. Eine an die Stelle der formellen Sanktionierung tretende (informelle) soziale Ächtung des Geldverleihers (vgl. Kapitel 4.2.5, 4.3.1.2.2) kann nur dann greifen, wenn sich in der Gemeinschaft gebildete Mitglieder finden, der Geldverleiher auf die ächtende Gemeinschaft angewiesen ist und diese Gemeinschaft auch zusammenhält (vgl. auch Kapitel 4.7). Ein fehlender Zusammenhalt in relativ wenig gebildeten Gemeinschaften kann entsprechend Ausbeutung begünstigen. Dréze (2007) beschreibt unter Bezugnahme auf den Roman *Paraj* von Gopinath Mohanty die andauernde Abhängigkeitsbeziehung zwischen *Tribals* von niedrigem Status und einem höher gestellten Geldverleiher, in der der Geldverleiher nahezu willkürlich über die Rückzahlungsanstrengungen entscheiden kann. Immer dann, wenn Zeugen für das ausbeuterische Handeln gefunden wurden, gelingt es dem Geldverleiher, über eine bestehende Kreditbeziehung Druck auf diese Zeugen auszuüben und diese zu seinen Gunsten zu manipulieren. Auch in diesem literarischen Beispiel ist die Festigkeit des sozialen Gefüges und die Ausgewogenheit im lokalen Beziehungsgeflecht ein Indiz für mögliche Ausbeutungsanreize.

Für Randgruppen (z.B. Minderheiten)<sup>406</sup>, die aufgrund ihrer Nichtzugehörigkeit zur solidarischen Gemeinschaft im Vergleich zum Geldverleiher eine schwächere Position einnehmen, können sich generell Anreize zur Übervorteilung ergeben (vgl. Kapitel 2.5.2), sofern eine Ächtung durch die Gemeinschaft nicht zu erwarten ist. In diesem Zusammenhang ist dann auch die Behauptung einzelner Autoren zu sehen, dass erst durch die anderen Umgangsregeln der britischen Kolonialherren die Geldverleiher begonnen haben, Klienten zu übervorteilen (vgl. Kranton/ Swamy 1999, Rothermund 1995c, 1995d, auch Hoff/ Stiglitz 1993). Mit der Kolonialherrschaft sei das Materielle in den Mittelpunkt der Handelsbeziehung gerückt und nicht mehr die langfristige Absicherung innerhalb tradierter Austauschbeziehungen. Karma-kar (1999: 139f.) beschreibt, wie im ländlichen ärmeren Orissa aus dem Süden zugereiste Händler-Kasten die Unkenntnis der *Tribals* ausnutzten. Dabei übervorteilten die Händler nicht nur die wenig gebildeten und unerfahrenen *Tribals* im Handel-cum-Kreditgeschäft, nahmen ihnen Land ab und ließen sie als Schuldknechte ihre angehäuften Schulden abarbeiten, sondern sie bestachen auch Regierungsinstitutionen, um die Umsetzung von Maßnahmen zur Verhinderung der Ausbeutung zu unterbinden (vgl. auch Kapitel 4.5.2.4).

Ein relativ ausgewogenes Macht- und Statusverhältnis zwischen den Kreditvertragspartnern sowie ein guter sozialer Zusammenhalt innerhalb der lokalen Gemeinschaft bieten damit hohe Anreize zu vertragskonformem, redlichen Verhalten. In einer sehr unausgewogenen Kreditbeziehung und in einem durch Veränderungen gekennzeichneten Umfeld dagegen ergeben sich Anreize zur Übervorteilung. Die Stärkung lokaler Machtstrukturen (*village panchayat*) bei der Marktanbindung und der Aufbau lokaler Gerichtsbarkeiten können hier entgegenwirken.

Die Konkurrenzsituation kann ein weiteres Indiz für Anreize zur Übervorteilung sein. Je weniger Kreditgeber alternativ zur Verfügung stehen (vgl. Kapitel 4.1.1), umso leichter fällt es den Kreditgebern grundsätzlich, aufgrund ihrer Marktmacht zusätzliche (Monopol-)Renten aus den Kreditverträgen abzuschöpfen. Gerade in langfristigen Beziehungen kann die Monopolstellung in besonderem Maße Anreize zur Übervorteilung der sich in langfristiger Abhängigkeit befindlichen Kreditnehmerfamilie bieten (vgl. Kapitel 4.2.2.2, 4.3.1.2.2). Andererseits ist für Monopolisten bei begrenztem Tätigkeitsradius die Sicherung der Nachfrage von existenzieller Bedeutung. Selbst in Krisenzeiten haben monopolistische Kreditgeber auf einem kleinen lokalen Markt einen Anreiz, den Vermögensstatus der Stammkunden aufrecht zu erhalten, um ihre Nachfrage dauerhaft zu sichern<sup>407</sup> (vgl. Kapitel 4.5.2.2). Hier wirken die Ausgewogenheit im Beziehungsgeflecht sowie die Funktionsfähigkeit der lokalen sozialen Gemeinschaft wie ein Regulativ. Negative Anreize überwiegen, wenn wie z.B. in Transitionsphasen die Funktionsfähigkeit informeller Gemeinschaften gestört ist (vgl. Kapitel 4.2.3, 4.5.2.4).

Obwohl die *Interlinked Credit Transactions* (vgl. Kapitel 2.5.4, 4.2.3.) in der von Platteau/ Abraham (1984: 130f.) beobachteten südindischen Kleinfischerei zu einseitigen Abhängigkeiten zuungunsten der Kreditnehmer führten, ergaben sich in der beobachteten Region keine knebelnden Situationen, aus denen sich die Abhängigen nicht hätten befreien können. Obwohl unzufriedene Fischer oder Bootseigner nicht alleine in der Lage waren, sich kurzfristig zu entschulden, ergaben sich auch keine lebenslangen Abhängigkeiten (ibd.). Aufgrund einer

---

<sup>406</sup> Das bereits in Kapitel 4.4.2 erläuterte Beispiel der *Pardhi* Geldverleiher von Birch (1971) zeigt den Zusammenhang in umgekehrter Form: Eigentlich befinden sich die *Pardhi* außerhalb der sozialen Hierarchie und haben deshalb einen sehr niedrigen Stand. Für die kreditnehmenden Dorfbewohner besteht ein hoher Anreiz zur Nichtrückzahlung. Das konsequente Vorgehen der *Pardhi*, bei dem sie als Gruppe auftreten und zusammen agieren, ermöglicht es ihnen dennoch, in verlässliche (Kredit-)Beziehungen mit den sozial höher gestellten Dorfbewohnern zu treten und die Kreditverträge durchzusetzen.

<sup>407</sup> Bhaduri (1973) argumentiert dagegen, dass monopolistische Geldverleiher ihre Klientel gerne arm halten, damit diese vermehrt Konsumkredite nachfragen. Srinivasan (1979) allerdings sieht die Kreditnachfrage mit zunehmendem Vermögen des Kreditnehmers wachsen.

vorhandenen Konkurrenz unter den Arbeitgebern- und Händlern-*cum*-Geldverleihern war es nicht unüblich, dass Konkurrenten abhängige Kreditnehmer durch Neu-Kredite auslösten (vgl. Kapitel 4.2.3).

Die indische Regierung hat die Förderung der formellen ländlichen Kreditvergabe vorange-trieben (Kapitel 1.3.2.1). Damit einher ging auch ein zum Teil politisch motivierter, relativ leichtfertiger Umgang mit Schuldenerlassen bei Rückzahlungsschwierigkeiten (vgl. Kapitel 1.3.2.1, 3.2.4). In einer Region, in der das Angebot an geförderten Kleinstkrediten deutlich zunimmt und auch der typischen Geldverleiher-Klientel zugänglich wird, kann sich der Geldverleiher in Bedrängnis sehen. Während ein *cum*-Geldverleiher die Möglichkeit zur Diversifi-kation hat, kann dem professionellen Geldverleiher das Geschäft wegbrechen. Sollte sich der Geldverleiher deshalb dafür entscheiden, seinen Beruf (vorübergehend) aufzugeben (vgl. Ka-pitel 1.2.3, 1.3.2.2), kann damit der Abbruch zahlreicher langjähriger Beziehungen und deren Wandlung in singuläre Beziehungen verbunden sein. In diesem Fall kann sich ein Anreiz zur Ausbeutung ergeben. Erst bei zunehmender Marktanbindung und einem größeren und aus formeller Sicht kreditwürdigeren potentiellen Kundenkreis kann für den Kreditgeber der An-reiz bestehen, einzelne Schuldner zu übervorteilen. Bei zunehmender Kreditwürdigkeit bzw. bei einem attraktiveren und effizienteren formellen Kreditangebot wird der Geldverleiher den Verlust einer Klientenfamilie erwarten. Bei aus formeller Sicht kreditwürdigeren Kunden kann sich die Ausbeutung dann eher „lohnen“.

#### **4.5.2.4 Unvollkommene Infrastruktur als Negativanreiz**

Neben den Machtverhältnissen beeinflussen auch die (lokalen) infrastrukturellen Bedingun-gen die Anreizstrukturen des Geldverleihers. Die ländlichen Geldverleiher Indiens handeln nach herrschenden Gesetzen illegal. Die damit verbundene Freiheit der Vertragsgestaltung (vgl. Kapitel 4.1.1) bringt zugleich Freiraum für ausbeuterische Vertragskonditionen bzw. Vertragsdurchsetzung und opportunistischem Verhalten mit sich (vgl. Kapitel 3.2.1.3.5, 4.5.3). Die sich hieraus ergebenden Negativanreize zu einseitiger Ausbeutung können eine unredliche Verhaltensweise fördern. In entlegeneren, wenig an Märkte angebotenen Gebie-ten ist den Beteiligten die Illegalität des Geldverleihs nicht immer bewusst, doch kommt ge-rade dort dem informellen Normensystem eine hohe Bedeutung zu. Wie bereits erläutert, können effektive informelle Normen Missbrauch verhindern. Ein funktionsfähiges informel-les Normensystem in einer engen sozialen Gruppe könnte entsprechend als ein mögliches Indiz für fehlende Ausbeutungsanreize und ein entsprechend hohes Maß an Redlichkeit der Geldverleihertätigkeit gelten. Ein aufgeweichtes informelles Normensystem wie es sich z.B. in Gesellschaften in Transition zur Marktwirtschaft findet, bietet andererseits Anreize zu sin-gulärem ausbeuterischem Handeln, weil die Dauerhaftigkeit der Geschäftsbeziehung in Frage gestellt wird und informelle bzw. formelle Sanktionen nicht wirken. Wesentlicher regulieren-der Faktor auf das moralische Wohlverhalten ist bei unvollkommener formeller Infrastruktur also die Funktionsfähigkeit des sozialen Gefüges, in dem der jeweilige informelle Kreditgeber aktiv ist, und damit auch die Wirkkraft der informellen Normen. Nur wenn informelle Rege-lungen und sozioökonomische Netzwerke funktionieren, wird es dem Geldverleiher möglich, sein Instrumentarium erfolgreich einzusetzen. Gleichzeitig diszipliniert ihn die eigene Abhän-gigkeit vom sozialen Gefüge, den informellen Regeln entsprechendes, moralisches Verhalten zu praktizieren. Wie die historische Betrachtung (vgl. Kapitel 4.5.2.1) bereits vermuten lässt, wird echte Ausbeutung in funktionierenden sozialen Gefügen eher selten zu finden sein.

Doch wenn andere Einflüsse und insbesondere der zunehmende, volkswirtschaftlich gewollte Marktzugang die informellen Regeln verwässern, dann kann der (Moral-)Kodex nicht mehr in alter Weise wirken. Gerade in der Phase des Übergangs von der traditionellen zur marktorien-tierten Gesellschaft verlieren informelle Normen allmählich ihre bindende und disziplinie-

rende Wirkung, während die neuen Regeln der Marktwirtschaft noch nicht vollständig wirksam und gar nicht bzw. nur unter hohen Kosten durchsetzbar sind. Die ursprüngliche Abhängigkeits- und Anreizbeziehung wird erodieren und im ungünstigen Fall dem Geldverleiher Anreize und Freiraum für Missbrauch bieten. Dann können sich rational und ökonomisch begründbar zahlreiche Anreize für den Geldverleiher ergeben, den Vertragspartner zu übervorteilen. Ehemals reziproke Beziehungen wandeln sich allmählich in Marktbeziehungen um, ohne dass dies parallel mit einer Modernisierung bzw. Anpassung der traditionellen Regeln und einer Sicherstellung ihrer Durchsetzbarkeit einhergeht bzw. ohne dass moderne Rahmenbedingungen unmittelbar durchsetzungsfähig etabliert sind. So nimmt die Bedeutung der langfristigen Beziehungen ab (vgl. Kapitel 2.5.5, 4.2.2.2), wenn das traditionelle System zunehmend an den Markt angebunden wird, und die Kreditbeziehungen wandeln sich in eher singuläre Einzelbeziehungen um, die sich dem Typ negativer Reziprozität (vgl. Kapitel 2.5.2) annähern. Es besteht dann für den Geldverleiher ein hoher Anreiz, eine langjährige Kreditbeziehung einseitig zu seinen Gunsten zu beenden, zumal durch die zunehmende Marktanbindung seine eigene Existenz dauerhaft gefährdet sein kann (vgl. Kapitel 4.5.2.3). Andere Sanktionsmechanismen als die traditionellen informellen Regeln werden erforderlich.

Viele ländliche Regionen Indiens befinden sich in einer Übergangsphase von der ländlichen, abgeschotteten (informellen) Ökonomie zur Marktwirtschaft, so dass moderne Handlungsbedingungen neben die traditionellen treten und diese teilweise ersetzen. Aber auch in einer Marktwirtschaft haben individuelle Moral und moralisches Handeln z.B. in Form von Fairness und Vertrauen eine besondere Bedeutung und können bei entsprechenden Rahmenbedingungen zu Reputations- und Sozialkapitaleffekten führen (vgl. z.B. Homann/ Lütge 2005). Nur müssen die Rahmenordnungen entsprechend angepasst werden, damit moralisches Handeln für alle Marktteilnehmer (wieder) vorteilhaft wird. In der Wettbewerbssituation bleibt zunächst die Verfolgung des eigenen Interesses unmittelbar handlungsleitend. Als „Begleiteffekt“ des eigenen Interesses wird dann auch das moralisch bewertete Ziel verfolgt (Lütge 2007).

In der vorkolonialen Zeit beruhte genauso wie in der Illegalität die Fähigkeit, Forderungen durchzusetzen, auf den persönlichen Ressourcen des Geldverleihers. Diese Ressourcen sind kostspielig und bedürfen oft der Nähe zum Kreditnehmer<sup>408</sup>, sodass Geldverleiher überwiegend nur dann Kredite vergeben, wenn eine vertragsgemäße Rückzahlung zu erwarten ist. Während der Kolonialzeit ermöglichte die britische Kolonialregierung in Indien eine leichte und schnelle formelle, also gerichtliche Durchsetzung von (einfachen) Forderungen<sup>409</sup> (Kranton/ Swamy 1999: 9f., 16f., vgl. Kapitel 4.5.2.1). Dadurch konnten die Geldverleiher den Kreis ihrer Kunden erweitern und kleine Geldverleiher ein größeres Geschäftsvolumen realisieren (ibid.: 16). Solange ausreichend Sicherheiten gestellt wurden, konnten Kredite auch an weniger kreditwürdige bzw. über den lokalen Kundenkreis hinaus vergeben werden<sup>410</sup>. Dies sorgte einerseits für mehr Wettbewerb (vgl. Kapitel 4.5.2) und damit auch für niedrigere Zinsen.

In ihrer Analyse historischer Daten können Kranton/ Swamy (1999) zeigen, dass dieser stärkere Wettbewerb andererseits dazu führte, dass sich die Anreize der Geldverleiher, ländliche Kreditnehmer in Krisenzeiten zu unterstützen, deutlich reduzierten. Die sozialen Bindungen und langjährigen informellen Austauschbeziehungen haben sich durch die Verbesserung der formellen Durchsetzbarkeit deutlich verändert. Bei zunehmendem Wettbewerb konnten sich

---

<sup>408</sup> Hoff/ Stiglitz (1998) analysieren die Auswirkungen privater Durchsetzungskosten auf ländliche Kreditmärkte.

<sup>409</sup> Allerdings nur für einen bestimmten, eingeschränkten Forderungstyp (Kranton/ Swamy 1999: 2).

<sup>410</sup> Kranton/ Swamy (1999: 15 ff.) zeigen in ihrer historischen Betrachtung, dass in der Kolonialzeit nach den rechtlichen Reformen der Kundenkreis tatsächlich ausgeweitet wurde und die Bauern von unterschiedlichen Kreditgebern liehen.

die Geldverleiher auf die „guten“ Kunden konzentrieren und waren nicht mehr auf die Aufrechterhaltung der lokalen, teils wenig kreditwürdigen Stammkundschaft angewiesen. Zugleich konnten sie nur noch eine wettbewerbsfähige Verzinsung realisieren und nicht mehr erwartete künftige Erträge aus aufrechterhaltenen schwierigen Kreditbeziehungen realisieren. Die zusätzlichen Vorteile der informellen Austauschbeziehungen gingen mit zunehmendem Wettbewerb verloren.

In Kombination mit der Verbesserung der Grundstücksmärkte schaffte die Verbesserung der formellen Durchsetzbarkeit von Forderungen nach Kranton/ Swamy (1999) erst Anreize, schwächere Stammkunden aufzugeben. Auch die historische Betrachtung lässt vermuten, dass die Geldverleiher eher selten an einem Landerwerb durch Forderungsdurchsetzung interessiert waren (vgl. Kapitel 4.5.2.2). Vielmehr wurden die zugesprochenen Realsicherheiten meist umgehend verkauft, wobei der verbesserte Grundstücksmarkt hierzu sehr förderlich war. Die Ursachen für das fehlende Interesse an Landerwerb wird oft auf die tradierten Tätigkeitsbereiche zurückgeführt (vgl. Kapitel 1.2.3) und auf die Tatsache, dass eine lokale Ächtung durch Verweigerung der Bewirtschaftung der zugesprochenen Ländereien, einen wirtschaftlichen Zugewinn der verwerteten Grundstücke unterbunden hat (Charlesworth 1985, Musgrave 1979: 276f., Schrader 1998: 19, vgl. auch Kapitel 4.5.2.2).

Die Handlungsbedingungen der ländlichen Geldverleiher hatten sich insofern verändert, dass Kreditnehmer akzeptiert werden konnten, die nicht zum informell gebundenen sozialen Umfeld des Geldverleihers gehörten und zugleich kein Anreiz und keine Notwendigkeit mehr bestanden, „schlechteren“ Kreditnehmern zur Sicherung der Geldverleihertätigkeit bei Rückzahlungsschwierigkeiten entgegen zu kommen. Insbesondere Forderungen solcher in Schwierigkeiten geratener Kreditnehmer, die nicht dem informell gebundenen sozialen Umfeld des Geldverleihers angehörten, wurden relativ schnell durchgesetzt. Zugleich sorgten die durch den zunehmenden Wettbewerb sinkenden Zinsen dafür, dass Kredite schneller als zuvor aufgenommen wurden (Kranton/ Swamy 1999: 4), was zugleich das Risiko von Rückzahlungsschwierigkeiten erhöhte.<sup>411</sup> Darling (1925: 247, nach Bose 1994a: 7) anerkennt zunächst die wertvollen Leistungen indischer Geldverleiher über mehr als 2.500 Jahren für die ländliche Bevölkerung. Bezüglich der Region *North-Western Frontier* sieht er den Geldverleiher zunächst nur als Diener des Bauern. Als die Briten seine Tätigkeit jedoch durch die Gesetzgebung unterstützten,

*„he became as oppressive as he had hitherto been submissive“* (ibd.).

Auf Basis historischer Erfahrungen kommen Kranton/Swamy (1999) zu dem Schluss, dass bei nicht funktionierender formeller Durchsetzung informelle Kreditdurchsetzung greifen musste und die Kreditgeber eher die längerfristige Kreditbeziehung im Auge behielten und Kredite prolongierten oder teilweise erließen. Sobald aber eine formelle Durchsetzung relativ leicht und preiswert möglich wurde, setzten die Kreditgeber relativ schnell ihre Forderungen durch. Dabei kam der Monopolstellung eine besondere Bedeutung zu. Im engen sozialen Umfeld konnte sie für den Kreditnehmer vorteilhaft sein. Masciandaro (2001, 2002) erläutert allgemein, dass gerade die unvollkommenen Rahmenbedingungen, vor allem der ineffiziente Schutz und der Transfer von Eigentumsrechten, zur Ausbeutung führen (vgl. Kapitel 4.3.1.2.1).

---

<sup>411</sup> Kranton/ Swamy (1999: 21f.) weisen darauf hin, dass die Ergebnisse ihrer Studie nicht pauschal zur negativen Bewertung der Verbesserung der Forderungsdurchsetzung führen sollten. Es lassen sich aus den Eingriffen der Kolonialregierung auch positive Effekte ableiten. Ebenso haben andere Effekte die Entwicklung auf dem ländlichen Kreditmarkt ebenfalls beeinflusst. Sie betonen auch, dass die verbesserte Durchsetzbarkeit von Forderungen und der zunehmende Wettbewerb unter den Geldverleihern die Kreditversorgung verbessert haben und damit die regionale Entwicklung begünstigten.

Evers/ Schrader (1999: 3) zeigen auf, dass Händler bzw. Händler-cum-Geldverleiher in Gesellschaften, die sich im Transformationsprozess zur Marktwirtschaft befinden, in zwei unterschiedlichen Wertesystemen gleichzeitig agieren. Einerseits sind sie gezwungen, Gewinne zu erwirtschaften, andererseits fühlen sie sich noch den traditionellen Werten und moralischen Kodizes ihrer sozialen Gruppe verpflichtet. Dabei kennzeichnen Solidaritätssphären „Sphären der Moral“, während „Sphären der Marktwirtschaft“ von einseitig vorteilhaftem Handeln gekennzeichnet sind (vgl. auch Kapitel 2.5.2). In Gesellschaften in Transformationsprozessen zur Marktwirtschaft bieten die Preisunterschiede zwischen der „solidarischen“ und der „marktwirtschaftlichen Sphäre“ dem Händler (-cum-Geldverleiher) die Möglichkeit zu hohen Gewinnen, weil den Dorfbewohnern ggf. noch die Kenntnisse über die Preise in der anderen, neuen Tauschsphäre fehlen (Evers/ Schrader 1999: 4). Das Ausnutzen solcher Preisspannen ist nach Evers/ Schrader (ibid.) nicht als Ausbeutung zu betrachten, sondern als rationales Handeln.

Ausbeutende Geldverleiher sind also vor allem in gesellschaftlichen Transformationssituationen mit unvollkommener Infrastruktur zu finden sowie im Kontakt zu Außenstehenden bzw. Fremden (negative Reziprozität, Kapitel 2.5.2). Aus ähnlichem Grund ergeben sich für Geldverleiher, die auf der „Durchreise“ bzw. nur gelegentlich als Geldverleiher tätig sind, Anreize, in singulären Kreditbeziehungen zum eigenen Vorteil ausbeuterisch zu handeln (vgl. Kapitel 4.5.2.2). Übervorteilendes Verhalten kann in einer Transitionsphase rational sein, weil sich moralisches Handeln ohne entsprechende Rahmenbedingungen nicht mehr lohnt (vgl. Kapitel 4.5.1). Löst sich die traditionelle Bindung zwischen den Vertragspartnern<sup>412</sup>, ergibt sich für den Geldverleiher der Anreiz, sich aus rationalen Gründen ausbeuterisch zu verhalten, ohne dass die noch teilweise gültige alte Tradition dies als unmoralisch verurteilen würde (vgl. Kapitel 2.5.2)<sup>413</sup>. In diesem Zusammenhang sollten auch einzelne entwicklungspolitische Maßnahmen kritisch hinterfragt werden: Muss nicht der informelle Geldverleiher, wenn immer weniger potentielle Kreditnehmer und im Sinne einer adversen Selektion immer schlechtere Schuldner zu ihm kommen, aus einzelnen Kreditbeziehungen höhere Erträge erwirtschaften und ggf. sogar einzelne Klienten „opfern“, um sein eigenes Überleben zu sichern? Könnte entsprechend der Wunsch, den Geldverleiher zu verdrängen, nicht erst zu einer Zinserhöhung und Ausbeutung geführt haben (vgl. z.B. Kranton/ Swamy 1999, auch Kapitel 4.5.3)? Denn auch ein institutioneller Eingriff in den Kreditmarkt z.B. in Form von Subventionen kann zu Zinssatzerhöhungen führen (vgl. Kapitel 3.2.2.2.1).

Durch Veränderungen, aber auch durch starke soziale und kulturelle Differenzierung oder ethnische Trennung von z.B. Bauern und Händlern eines Dorfes können zwei voneinander getrennte moralische Gemeinschaften entstehen, zwischen denen zwar Kooperationen bzw. Austausch stattfinden, deren moralische Werte und informelle Regeln aber voneinander abweichen<sup>414</sup>. Hier fehlen ggf. effiziente Normen, um für den Geldverleiher Anreize zu „moralischem“ Handeln zu schaffen (Evers/ Schrader 1999: 5f.). Hat sich eine neue Gesellschaftsordnung etabliert und wurden neue effiziente Rahmenbedingungen geschaffen, kann sich auch ein neues (ggf. formell durchzusetzendes) Moralverständnis ausbilden, das den Geldverleiher wiederum diszipliniert, sich gesellschaftskonform und „moralisch“ im Sinne von redlich zu

---

<sup>412</sup> Die historische Analyse zeigt, dass nach Einführung der vereinfachten gerichtlichen Schuldeneintreibung z.B. klientelistische Geldverleiher-Bauern-Beziehungen aufgebrochen sind (Kranton/ Swamy 1999: 19).

<sup>413</sup> Die Auseinandersetzung mit dem „ausbeuterischen“ Handeln des Geldverleihers im 19. und Anfang des 20. Jahrhunderts verläuft hier kontrovers. Die Deccan Riots von 1875 werden oft als Symbol für den Bauernaufstand gegen die Ausbeutung der Geldverleiher gesehen (Chavan 2003). Hier zeigt sich, dass in der damaligen Phase der Transition die Gemeinschaft das Verhalten der Geldverleiher missbilligte und sich die Gemeinschaft auch auf moderne Weise wehrte (Verbrennung der Schuldenbücher).

<sup>414</sup> Die Entstehung neuer Moralgemeinschaften kann sich auf unterschiedliche Art vollziehen. Häufig ist z.B. die Annahme einer neuen Religion bzw. die strengere Ausübung der vorhandenen Religion oder die starke Hervorhebung eigenständiger kultureller Werte (Evers/ Schrader 1999: 5f.).

verhalten. Letztlich tragen hierzu moderne Legislative und Jurisdiktion bei. Die enorme Ausweitung des formellen Finanzsektors in Indien (vgl. Kapitel 1.3.2.1) ist in diesem Zusammenhang durchaus als sehr positiv zu bewerten. Allerdings hat jedoch Korruption im Sinne von Reibungsverlusten die positiven Effekte deutlich verringert.

Durch die Illegalität sind dem Geldverleiher mit wenigen Ausnahmen<sup>415</sup> keine ordentlichen Refinanzierungsmöglichkeiten verfügbar. In Situationen extrem hoher Nachfrage kann der Geldverleiher aufgrund beschränkter Mittel nicht die gesamte Nachfrage bedienen. Bei der Entscheidung, wer und in welcher Höhe zu bedienen ist, wird der Geldverleiher die Werthaltigkeit jeder einzelnen langfristigen Beziehung von potentiellen und laufenden Kreditnehmern für sich und seine Familie abwägen (vgl. Kapitel 4.3.2). Sollte er sich gegen die Weiterführung einer laufenden Kreditbeziehung entscheiden, kann das für ihn den Abbruch der zugrunde liegenden langfristigen Beziehung bedeuten. Wenn aber davon auszugehen ist, dass eine bestehende Beziehung dauerhaft beendet wird, besteht ein sehr hoher Anreiz, den laufenden Kreditnehmer (einmalig) unredlich zu behandeln, denn die Beziehung geht auf Initiative des Geldverleihers in eine singuläre Beziehung über (Kapitel 2.5.2), ohne dass der Kreditnehmer dies bereits erkennen kann. Wie sehr in der zu beendenden Beziehung eine Übervorteilung durchgesetzt wird, hängt u.a. auch von der dadurch zu erwartenden Rufschädigung für den Geldverleiher ab. In großen, andauernden Notsituationen können durchaus die Anreize zu ausbeuterischem Geldverleih überwiegen. Dabei werden aufgrund der fehlenden Diversifikationsmöglichkeiten die Negativanreize für professionell arbeitende Geldverleiher stärker sein als z.B. für Händler-*cum*-Geldverleiher. Über ihre Hauptbeschäftigung haben *-cum*-Geldverleiher leichter die Möglichkeit, einen Ersatz für eine reguläre Refinanzierung zu finden (vgl. Kapitel 4.2.3.1).

Änderungen der institutionellen Handlungsbedingungen können unterschiedliche Anreizwirkungen mit sich bringen und entsprechend positive und negative Auswirkungen auf die ländliche Kreditvergabe haben. Deutlich wird, dass übervorteilendes Verhalten seitens der Geldverleiher eher die Ausnahme als die Regel ist und eben wesentlich von den Handlungsbedingungen abhängt. Die Beschleunigung der Marktanbindung, die Verbesserung der legalen Infrastruktur und deren Effektivität sowie die Durchsetzbarkeit von informellen bzw. formellen Gesetzen und damit auch die Eindämmung von Korruption sind Handlungsbedingungen, die Ausbeutung verhindern helfen können. Bei jeder entwicklungspolitischen Maßnahme sollte dies bedacht werden.

#### **4.5.3 Grundsätzliche Empfehlungen zur Steuerung des Verhaltens ländlicher Geldverleiher: angemessene Anerkennung als Positivanreiz**

Ländliche Geldverleiher arbeiten auf unvollkommenen Märkten im mehr oder weniger traditionellen sozialen Umfeld. Die Veränderung tradiert Verhaltensweisen und informeller Beziehungen wird immer sowohl Begleiterscheinung als auch Ziel regionaler Entwicklung sein. Wie die vorherigen Ausführungen gezeigt haben, kann sich dabei ein Anreiz zur Übervorteilung eines schwächeren Geschäftspartners ergeben. Da die regionale Entwicklung und die Marktanbindung als solche aber als vorteilhaft anzusehen sind, sollte versucht werden, durch gezielte infrastrukturelle Verbesserungen Handlungsbedingungen zu schaffen, die die Anreize zur Übervorteilung äußerst gering halten bzw. zeitlich begrenzen. Auch Kranton/ Swamy (1999: 21) kommen in ihrer historischen Analyse zu dem Schluss, dass unabhängig von negativen Entwicklungen u.a. im Geldverleih die verbesserten Durchsetzungsmöglichkeiten von Forderungen in der britischen Kolonialzeit in der betrachteten Region insgesamt zu einer verbesserten Entwicklung geführt haben. Seitens der indischen Regierung kann Verhinderung

---

<sup>415</sup> Z.B. Refinanzierung über Kreditaufnahme beim formellen Finanzsektor und/ oder Refinanzierung des Zwischenhändlers beim Großhändler.

von Ausbeutung durch Verbesserung der Rahmenbedingungen und der Machtverhältnisse erfolgen. Dabei sollte zunächst das Ziel der Veränderungen deutlich werden, so dass die möglichen Nachteile der Entwicklungsmaßnahmen ggf. sogar von den Betroffenen gegen deren Vorteile abgewogen werden kann.

Spätestens seit der Unabhängigkeit in 1947 hat die indische Regierung den aktiven „Kampf gegen den wucherischen Geldverleiher“ aufgenommen. Unterschiedliche Maßnahmen haben hier zu einem gut ausgebauten, ländlichen formellen und semi-formellen Finanzwesen geführt (vgl. Kapitel 1.3.2.1, z.B. Basu 2006), das den Geldverleiher aber bis heute nicht verdrängen konnte (Kapitel 1.3.2.2). Für formelle Finanzinstitute ist der ländliche Geldverleiher in Indien nach wie vor eher Komplementär als Konkurrent (Sharma 2000: 3). Dennoch ist das überwiegende Ziel der Maßnahmen von Staat, Banken und NGOs die Verdrängung bzw. der Ersatz des Geldverleihers statt des schon früh geforderten „*benign neglect*“ (Meyer/ Nagarajan 1992).

Die Größe des informellen Finanzsektors als auch seine Dauerhaftigkeit, seine inhärente Stärke und seine Finanztechnologie lassen seine Verdrängung als unangemessen erscheinen (schon Chandavarkar 1983: 139). Angesichts der zunehmenden Bedeutung der Händler-*cum*-Geldverleiher sieht Gill (2003: 7) den immer noch andauernden Versuch ihrer Verdrängung als Gefahr für die ländliche Entwicklung an. Hoff/ Stiglitz (1998: 507ff.) zeigen zudem, dass jegliche Subventionen, die zu einer Abnahme der Zahl der Geldverleiher führen, über die Erhöhung der Durchsetzungskosten gleichzeitig eine Erhöhung der effektiven Zinssätze mit sich bringen, was dem erklärten Ziel der zinsgünstigen ländlichen Kreditvergabe entgegensteht<sup>416</sup>. Mit einer Verdrängung geht zudem auch immer der Verlust der spezifischen Kenntnisse über die ländliche Klientel einher, die einen der wesentlichen auch monetär wirksamen Vorteile des informellen Geldverleihs darstellen. Dieser Verlust kann dauerhafte Folgen für die lokale Kreditversorgung und die lokale Entwicklung haben.

Die vorangegangenen Ausführungen haben gezeigt, dass es beim Kampf gegen Schuldknechtschaft und ausbeuterischen Geldverleih nicht darum gehen kann, Kreditthaeie und verlässliche Finanzintermediäre zu separieren. Dies müsste nämlich mit einer regelmäßigen Überprüfung jedes einzelnen Geldverleihers einhergehen, was angesichts der Masse unkontrollierter, nicht registrierter informeller Geldverleiher nicht zu bewältigen ist. Vielmehr sollten die Rahmenbedingungen der Geldverleiher-Tätigkeit derart gestaltet werden, dass sich ausreichend Anreize für eine redliche, entwicklungsfördernde Geldverleihertätigkeit ergeben. Fördermittel sowie Mittel zur Verdrängung des informellen Geldverleihers sollten bevorzugt dazu genutzt werden, solche effizienten Rahmenbedingungen zu schaffen, Geldverleiher allmählich an den semi- und formellen Finanzsektor anzubinden und zugleich ärmere Kreditnehmer insofern zu unterstützen, dass sie aufgrund einer verbesserten Kreditwürdigkeit „bessere“, ggf. formelle Kreditangebote in Anspruch nehmen können. Eine „Ausbeutung“ ländlicher Kreditnehmer könnte so viel effektiver verhindert werden als durch ein generelles Verbot des informellen Geldverleihs.

Zu diesen Rahmenbedingungen zählt einerseits eine stufenweise Legalisierung des Geldverleihs. Angesichts der im vierten Kapitel deutlich hervorgegangen Stärken des informellen

---

<sup>416</sup> Auf Basis der empirischen Langzeitstudie in Palanpur, *Uttar Pradesh*, (Lanjouw/ Stern 1998) verwirft Sharma (2000: 2f.) die These von Hoff/ Stiglitz (1998) und sieht andere Faktoren als die Zunahme des Angebots an subventioniertem formellen Kredit als Ursache für die Erhöhung informeller Kreditzinsen, nämlich z.B. die zunehmende Kapitalintensität des landwirtschaftlichen Anbaus. Aus seiner Sicht hat formeller Kredit vor allem über das höhere Ausfallrisiko zu steigenden Kosten privaten Kredits beigetragen. Und zwar sowohl über die Abwertung guter Risiken als auch über die Schwächung der lokalen Institutionen, indem nur die dringenden und riskantesten Fälle beim informellen Kreditgeber verblieben

Geldverleihers im ländlichen Kleinkreditgeschäft scheint empfehlenswert, statt eines Verbots bzw. dem Versuch einer Verdrängung dem Geldverleiher einen „geregelten Raum“ im Sinne einer geregelten Duldung und ggf. sogar Förderung zu gewähren. Angesichts der Bedeutung der Informalität des Geschäftes sollte es sich dabei nicht um ein Regelsystem vergleichbar einer Bankenaufsicht handeln, sondern lediglich um eine Legalisierung in dem für formelle Institute offensichtlich unrentablen Bereich der Kleinstkreditvergabe<sup>417</sup>. Denn schon angesichts der hohen Kreditgeber-Transaktionskosten der ländlichen Kreditvergabe im formellen Finanzsektor hält es z.B. Sharma (2000: 3) für sinnvoll, die ländlichen Klein(st)kredite den Geldverleihern zu überlassen und den formellen Finanzinstitutionen hierbei eher eine refinanzierende Rolle zuzuschreiben. So könnte der informelle Geldverleih z.B. bis zu einem bestimmten Kreditvolumen zugelassen werden. Eine zumindest teilweise Legalisierung würde u.a. zu mehr Transparenz (z.B. teilweise Offenlegung der Geschäfte, damit Beobachtbarkeit und Erfassbarkeit, Vergleichbarkeit) und zu mehr Konkurrenz führen. Um den hierbei ggf. entstehenden Negativanreizen begegnen zu können, muss parallel zur Legalisierung und Marktanbindung des informellen Geldverleihs die rechtliche Infrastruktur verbessert werden, so dass mit dem Bedeutungsverlust informeller Regelungen ein vergleichbares Regelwerk an deren Statt treten kann. Von großer Bedeutung ist in diesem Zusammenhang auch die Bekämpfung von Korruption, so dass formelle Regelungen auch für die bildungsferne ländliche Bevölkerung durchsetzbar sind. Aufklärung über Rechte und Pflichten in Zusammenhang mit Kreditgeschäften, die z.B. über lokal aktive NGOs in Zusammenarbeit mit der dörflichen Selbstverwaltung erfolgen könnten, würde die Position der Kreditnehmer stärken. Die Errichtung von lokal besetzten, regelmäßig fortgebildeten Schiedsstellen, an denen sowohl Vertreter der Geldverleiherzunft als auch Kreditnehmervertreter beteiligt sind, könnte bei Streitigkeiten helfen, auf Basis lokaler Gepflogenheiten zu schlichten und damit die Akzeptanz solcher Urteile erhöhen. Die Gestaltung von Regelungen der Kreditvergabe durch Geldverleiher und deren Durchsetzbarkeit sollte gemeinsam mit Vertretern der Geldverleiherzunft vor allem in Phasen des Übergangs zur Marktwirtschaft erfolgen. Die informellen Geldverleiher sollten motiviert werden, sich regional zu Verbänden zusammenzuschließen, die eigenverantwortlich die Art und Weise sowie die Bedingungen der Eingliederung des Geldverleihs in die lokale Wirtschaft mitbestimmen sollten. Regionale Veränderungen sollten behutsam umgesetzt werden, wobei die lokale Selbstverwaltung und die Institution zur Rechtsdurchsetzbarkeit gestärkt werden sollten.

Wie flexibel auch tradierte Geldverleiherfamilien auf Änderungen der Rahmenbedingungen reagieren können (z.B. Rudner 1994, Kranton/ Swamy 1999), haben zahlreiche Beispiele aus der Vergangenheit gezeigt (Kapitel 1.3). Es ist davon auszugehen, dass die Einbindung der betroffenen Geldverleiher in die Schaffung anreizkompatibler Rahmenbedingungen neue, ggf. regional verschiedene Lösungswege aufzeigen kann, die zugleich von hoher Akzeptanz begleitet sein werden.

Eine ggf. volumenmäßig begrenzte Refinanzierungsmöglichkeit für den Geldverleih im Bereich der Kleinstkreditvergabe bei formellen Banken (z.B. Sharma 2000: 3) könnte eine allmähliche Formalisierung begünstigen, die dann eine teilweise Erfassung der „*Black Box*“ des informellen Geldverleihs mit sich bringen würde. Über Refinanzierungsfazilitäten könnte den Geldverleihern eine graduelle Formalisierung auch fakultativ angeboten werden. Diese könnte einerseits darin bestehen, dass der Geldverleiher offiziell Mittel der formellen Kreditinstitute eigenverantwortlich durchleitet, aber auch darin, dass er als (ggf. angestellter) Kreditvermittler für das formelle Institut tätig wird. Ebenso sollte eine Kooperationsmöglichkeit mit semi-

---

<sup>417</sup> Schon Chandavarkar (1983: 139) hält Versuche der vollständigen Formalisierung des informellen Finanzsektors für zum Scheitern verurteilt, weil der informelle Finanzsektor seine Existenz und seine Effektivität gerade aus seiner Informalität zieht. Er empfiehlt im Gegenteil, dass der formelle Finanzsektor im ländlichen Kleinkreditgeschäft zunehmend informelle Finanztechnologie adaptiert.

formellen Finanzdienstleistern bzw. Mikrofinanzinstitutionen und NGOs unterstützt werden. Es finden sich auch Überlegungen, den Geldverleiher aufgrund seiner enormen Kenntnisse über die lokale Klientel als Kreditgarant bzw. Bürge für formelle Kreditinstitute zu nutzen (schon Chandavarkar 1983: 139). Mit zunehmender Marktanbindung und zunehmender Bankfähigkeit der traditionellen Klientel würden diese Alternativen dem (noch) informellen Geldverleiher eine Zukunftsperspektive bieten und damit den Fortbestand seiner eigenen Existenz sichern und zugleich Anreize zu Wohlverhalten schaffen.

Unter den informellen Geldverleihern kommt den Händler-*cum*-Geldverleihern heute eine bedeutende Rolle zu (vgl. Kapitel 1.3.2.2). Sie könnten deshalb gezielt gefördert werden. Über ein Reglement und die Formalisierung des Handels bzw. ihrer Hauptbeschäftigung (z.B. mit Bezug auf das Rechnungswesen) könnte der Geldverleih leichter in den semi-formellen bzw. formellen Finanzsektor eingebunden werden. So könnten z.B. Händler bei Nachweis der handelserleichternden Kreditvergabe und unter der Voraussetzung der Einhaltung von z.B. Mindestbuchführungsregelungen erleichtert refinanzierende, formelle (Förder-)Kredite erhalten bzw. als Kreditvermittler (vgl. z.B. Besley 1995: 2187f., Floro/Yotopoulos 1991) eingesetzt werden<sup>418</sup>. Durch eine Refinanzierung kleinerer Zwischen- und Endhändler durch z.B. Großhändler oder auch formelle Finanzinstitutionen ließe sich der Kreis der Kreditnehmer in gewissen Grenzen erweitern<sup>419</sup>. Dabei ist zu beachten, dass die Transaktionskosten der Kreditvergabe auch von der Anzahl der Refinanzierungsniveaus bzw. der zwischengeschalteten Intermediäre abhängen.

Neben der Einbindung der Geldverleiher in die finanzielle Infrastruktur muss geprüft werden, inwieweit die besondere Finanztechnologie der ländlichen Geldverleiher in semi-formelle und formelle Finanzdienstleistungen Eingang finden kann. In der Vergangenheit sind bereits zahlreiche informelle finanztechnologische Besonderheiten über semi-formelle Finanzdienstler und Nichtregierungsorganisationen übernommen worden, wie z.B. die Gruppenhaftung und das Bewährungsprinzip (Vgl. z.B. Hulme 1990, 1992, 1993, Jain 1996, Rahman 1993, Seibel 1994, Braun 2000, Kritikós 1998). Kreditversicherungssysteme sind im formellen Finanzsektor geschaffen worden, um Kredite an risikobehaftete Kleinkreditnehmer abzusichern. Formelle ländliche Kreditvergabe sollte zumindest prozentual eine konsumtive Verwendung zulassen. Die Kreditvergabeverfahren einschließlich der Öffnungszeiten sollten im formellen Finanzsektor informeller und flexibler werden. Die sozialen, kulturellen und psychologischen Haltungen der Bankangestellten sollten mehr der lokalen Umgebung und den Bedürfnissen der lokalen Kundschaft angepasst sein (schon Chandavarkar 1983: 139, auch Karmakar 1999: 293f.). Die Übernahme informeller Finanztechnologie der Geldverleiher könnte helfen, deren Ruf und damit deren Akzeptanz bei möglichen formellen Kooperationspartnern zu verbessern. Insgesamt gesehen sollte die Problematik des informellen Geldverleihs eher sachlich als moralisch wertend behandelt werden. Denn im Sinne der „*self-fulfilling prophecy*“ kann auch die vorverurteilende Ausgrenzung eines für die Versorgung mit Kleinstkrediten unabdingbaren Berufsstandes Negativanreize mit sich bringen.

Die Praxis zeigt nicht nur in Indien, dass die unvollkommenen Marktbedingungen auch im formellen Finanzsektor die Übervorteilung der Kreditnehmer mittels Bestechungsgelder begünstigen. Zugleich könnten nicht ökonomisch bedingte Ausfälle ländlicher Kredite (z.B. Rückzahlungsverweigerung) als Übervorteilung des Kreditgebers interpretiert werden. Ein

---

<sup>418</sup> ähnlich den Entwicklungen in westlichen Gesellschaften, wo z.B. Bankschalter bzw. Geldautomaten im Schreibwarenladen bzw. Supermarkt eingerichtet wurden.

<sup>419</sup> Vgl. Russell (1985 nach Floro/ Yotopoulos 1991: 46) für den Gemüse-Handel auf den Philippinen. Aufgrund der natürlichen Beschränkung der Kapazität einzelner Geldverleiher zum persönlichen *Monitoring* einzelner Schuldner kann die Klientel nicht unendlich vergrößert werden (vgl. hierzu z.B. Rosen 1982, Keren/ Lehvari 1983 nach Floro/ Yotopoulos 1991: 49, auch Williamson 1975, auch Kapitel 4.1.2, 4.7).

Entgegenwirken auch im Bereich von Korruption und Rückzahlungsverweigerung durch z.B. Transparenz und Aufklärung kann ebenso nützlich sein bei der Verbesserung des Ansehens der Kleinstkreditvergabe an ärmere Bevölkerungsgruppen.

Die vorliegende Betrachtung legt nahe, dass, solange kein vollkommener Markt existiert, es immer ein Segment geben wird, in dem der informelle Finanzsektor vorteilhafter anbieten kann als der formelle und dies auch tun sollte<sup>420</sup>. Auch bei verbesserten Rahmenbedingungen kann dabei nicht ausgeschlossen werden, dass im Einzelfall Kreditnehmer von informellen Geldverleihern übervorteilt werden.

#### **4.6 Die Geldverleiherbeziehung als Ersatz für soziale Sicherungssysteme**

Wie sich bereits gezeigt hat, ist der typische formelle Kredit i.d.R. kein Äquivalent zum informellen Geldverleiherkredit. Denn die informellen Kreditbeziehungen im ländlichen Raum dienen neben der Bewältigung von Liquiditätsengpässen vor allem auch der Befriedigung von Sicherheitsbedürfnissen (vgl. Kapitel 2.4.3.3, 2.5.3, 4.2). Im Sinne des *Safety-first*-Prinzips (Kapitel 2.5.3) soll die Aufrechterhaltung einer langfristigen Beziehung zum Geldverleiher eine Versicherung für Notzeiten sein. Insbesondere in Krisensituationen können die langfristigen Beziehungen im Sinne einer sozialen Absicherung wirken (Kapitel 4.2.2.2, 4.6). Zwar lässt die Geldverleiherbeziehung im Notfall keine Entschädigungssumme erwarten, verhilft aber unmittelbar und unkompliziert zu Liquidität und ggf. nicht monetärer Unterstützung für die Problembewältigung<sup>421</sup>.

Gerade die verbundenen Beziehungen und das *Interlinking* (Kapitel 2.5.4, 4.2.3), aber auch die eher seltenen Patron-Klient-Beziehungen (vgl. Kapitel 2.5.6, 4.2.4) enthalten zahlreiche rudimentäre Versicherungselemente (vgl. z.B. Platteau/ Abraham 1984: 116). Mit Bezug auf das *Interlinking* kann die Kreditvergabe im Sinne einer Versicherung verschiedene Ausgestaltungen haben, z.B. als Kredit zur Sicherung des Überlebens, Kredit zur Sicherung des Zugangs an Arbeitskraft und Kredit zur Sicherung des Warenzugangs (vgl. Kapitel 4.2.3.1, Platteau/ Abraham 1984: 123ff., 129ff.). Zwischen südindischen Fischern beispielsweise hat sich aufgrund der täglich stark schwankenden Einnahmen eine reziproke Kreditvergabe etabliert, bei der Fischer mit aktuell hohem Fangergebnis Fischern mit aktuell niedrigem bzw. fehlendem Fangergebnis kurzfristig Kredit gewähren. Ziel der Kredite ist einerseits, durch „Glättung“ der stark schwankenden Einnahmen das Überleben zu sichern, andererseits bei aktuell hohen Einnahmen durch Kreditvergabe sich Kreditfazilitäten für künftige Engpässe zu sichern (Platteau/ Abraham 1984: 118ff.).

Die inhärente Versicherungskomponente in der informellen Kreditbeziehung ist von großer Bedeutung. Solange die Gemeinschaften ihren Austausch in traditionaler Weise regeln, können funktionierende Geldverleiherbeziehungen einen Versicherungsersatz darstellen (vgl. z.B. Agarwal 1991, Ahmad 1991, Platteau 1991, 2002, Gsänger 1992, auch Ravallion/ Dearden 1978). Die Grenzen dieser Form der Absicherung finden sich bereits, wenn ein Großteil der Klientel in Not geraten ist, wie z.B. bei Naturkatastrophen bzw. wenn es sich um ein Vorsorgeversicherungsbedürfnis handelt, wie z.B. die Alterssicherung. Kurzfristige Absicherungsmöglichkeiten dagegen können u.a. über traditionale informelle Geldverleiherbeziehungen bewältigt werden, langfristige jedoch nicht. Letztere müssen zusätzlich über traditionelle Fa-

---

<sup>420</sup> Auch in westlichen Gesellschaften zeigt sich in „schlechten Zeiten“ eine Zunahme der Pfandleihe und der informellen Ausleihungen (private Kredite).

<sup>421</sup> Während Versicherungen in der entwickelten Welt vor allem über Beitragszahlungen im Schadensfall zum monetären Ausgleich führen, findet sich in den traditionellen Gesellschaften der Ausgleich über gegenseitige Hilfe und Unterstützung (vgl. Kapitel 2.4.1, 2.5) sowie über Kredite, so dass der monetäre Ausgleich nicht vorab angespart, sondern nachträglich abbezahlt wird (vgl. Kapitel 4.3.1.2.3, Rutherford 1999: 44).

milien- und Sozialbindungen erfolgen (vgl. Kapitel 2.4.1). Mit zunehmender Marktintegration und der Anonymisierung der Austauschbeziehungen erodiert die Versicherungskomponente der informellen Kreditbeziehung (z.B. Platteau/ Nugent 1992: 395) und die Nachfrage nach informellen Kreditbeziehungen, die Versicherungen als „Paket-Leistung“ beinhalten, geht zurück, ohne dass allerdings eine lückenlose Absicherung durch andere Institutionen gewährleistet ist.

Platteau (2002) verweist zusätzlich darauf, dass insbesondere die Verdrängung und Individualisierung von verbundenen (Kredit-*cum*)-Pacht-Beziehungen auch die Versicherungsfunktion von Gemeineigentum und gemeinen Nutzungsrechten beeinträchtigt. Tradierte Risikobewältigungsstrategien auf Basis des Ausnutzens kommunaler Ressourcen (Kapitel 2.4.4), die das Überleben in Notzeiten sichern, können aufgrund des Verschwindens solcher kommunaler Ressourcen nicht mehr praktiziert werden. Auch hier ist ein traditioneller Absicherungsmechanismus durch Entwicklung und Marktorientierung gefährdet.

Es zeigt sich, dass eine Veränderung der ländlichen (informellen) Kreditvergabe, insbesondere die Entwicklung von langfristigen Kreditbeziehungen hin zu singulären, marktorientierten Kreditverträgen immer auch von der Bereitstellung von ergänzenden Versicherungsfazilitäten begleitet sein sollte, um die Versorgungssituation der ländlichen Bevölkerung und damit auch ihren sozialen Status bzw. ihre Verhandlungsposition nicht zu schwächen. Das Angebot und die Verfügbarkeit von bezahlbaren Versicherungen sowie die zusätzlich und hier nicht zu behandelnde Verfügbarkeit von angepassten Sparfazilitäten (z.B. zur Ansparung erwarteter Ausgaben für soziale Ereignisse) kann in Kombination mit dem Angebot von semi- und formellen Kreditfazilitäten eine positive Entwicklung des ländlichen Geldverleihs und damit der ländlichen Versorgung mit Kredit begünstigen.

Im Laufe der 1990er Jahre wurden der ärmeren Bevölkerung Indiens zunehmend auch preiswerte Versicherungsleistungen (Lebens-, Unfall-, Feuerversicherung, Versicherung gegen Naturkatastrophen o.ä.) angeboten. Doch die Nutzung ist noch relativ gering, da von der ärmeren Bevölkerung die Notwendigkeit und das Angebot nicht ausreichend wahrgenommen wird (Kapitel 2.4.3.3). Schließlich steht hinter modernen Versicherungsleistungen ein gegen teiliges Konzept, nämlich die Vorfinanzierung der potentiellen Entschädigung, als hinter der Absicherung mit Hilfe von Krediten, die einer tatsächlichen „Entschädigung“ mit nachträglicher Abzahlung entspricht.

Die meisten konventionellen Versicherungsprodukte sind für die ärmere Bevölkerung allerdings zu teuer. Nur 4% der Bauernfamilien sind versichert<sup>422</sup>. Einige Mikrofinanzinstitutionen wie insbesondere SEWA haben deshalb Möglichkeiten entwickelt, auch die ärmere Bevölkerung gegen Haus- und Sachschäden zu versichern. Ebenso werden Lebensversicherungen und Krankenversicherungen, die auch die Mutterschaft abdecken sollen, angeboten (Basu 2006: 58f.). Seit 2003 werden auch über NGOs und Banken Versicherungen gegen Dürre bzw. starken Monsun angeboten, die eine schnelle Auszahlung im Schadenfall anstreben<sup>423</sup>. Solche angepassten Versicherungen helfen formellen Kreditgebern, die Portfoliorisiken aus der relativen Homogenität und zugleich dem hohen Risiko der ländlichen Kreditnehmer abzumildern. Dennoch bleiben die Kosten von ca. 10% der Versicherungssumme bzw. 15 % bei staatlichen Ernteversicherungen (ibid.: 59) für viele zu hoch. Im Vergleich zum informellen ländlichen Geldverleih muss für die Nutzung einer Versicherung in Zusammenhang mit einem formellen

---

<sup>422</sup> Nach M.S. Swaminathan, Swaminathan-Stiftung, Arte-TV Sendung „Indien 2025. Der erwachende Riese“, 22.04.2008.

<sup>423</sup> Dies unterscheidet sie von den vorhandenen staatlichen Angeboten, die für die ländliche Bevölkerung wenig zugänglich und teuer sind und zugleich für ihre Auszahlungsverzögerungen bekannt sind. Basu (2006: 61ff.) zählt noch weitere Innovationen auf, die teils auf informeller Finanztechnologie beruhen.

Kredit ein zusätzlicher Vertrag (ggf. mit einem dritten Vertragspartner) geschlossen und im Voraus entlohnt werden, was große Teile der ärmeren Klientel von der Inanspruchnahme eines ggf. vorhandenen Versicherungsangebots abhalten kann.

Den finanziellen Bedürfnissen der ländlichen ärmeren Bevölkerung entspricht am ehesten ein simultanes Angebot multipler, kreditbegleitender Leistungen wie Versicherungen, Sparfazilitäten und weiterer Finanzdienstleistungen, was einer Replikation u.a. der traditionellen Geldverleiherbeziehung nahe kommt (vgl. auch Kapitel 2.4.3.3). Durch ein simultanes Angebot wird die Kundenbindung gestärkt und die Häufigkeit der Kontaktaufnahme mit ggf. unterschiedlichen Finanzdienstleistern reduziert, was die Transaktionskosten senkt. Die Kenntnis über den Abschluss von Versicherungen erhöht unweigerlich die Kreditwürdigkeit.

Über die 1990er Jahre wurden die Versicherungsmöglichkeiten für die ärmeren Bevölkerungsteile in Indien stetig verbessert. Grundsätzlich wurden einige Versicherungsmöglichkeiten geschaffen, die den Tod, Unfälle, Naturkatastrophen und Feuerschäden, Diebstahl o.ä. abdecken (Basix 2000: 5f., auch Hess 2003). Diese sind den ländlichen Armen allerdings nur in Ausnahmefällen zugänglich. Wie bereits erläutert, versuchen einige wenige Mikrofinanzinstitutionen, ein Angebot multipler Finanzdienstleistungen im weiteren Sinne aufzubauen, die aus Sicht der ländlichen Bevölkerung jedoch relativ teuer sind. Hierzu gehört z.B. die NGO SEWA, Ahmedabad, die die angebotenen Spar- und Kreditfazilitäten durch Versicherungsleistungen ergänzt. Ebenso zählt hierzu die BASIX-Gruppe, die angefangen von Sparfazilitäten, die mit dem täglichen Einsammeln von Kleinstbeträgen beim Kunden verbunden sind, über Kredite bis hin zu Ernte- und Lebensversicherungen Paketleistungen anbietet (Basu 2006: 60f.) Im Rahmen von geförderten Kreditprogrammen werden z.B. Kleinvieh- und Vermögensversicherungen angeboten, die aber von der ärmeren ländlichen Bevölkerung als eigentliche Versicherungsleistung meist noch nicht wahrgenommen werden (Basix 2000: 5ff.). Die jüngsten Bemühungen, der ländlichen Bevölkerung mithilfe einfachster, transportabler „Internet-Kioske“ Zugang zum Internet zu verschaffen, bringen als Nebeneffekt eine verbesserte, entsprechend über das Internet abgeschlossene Versorgung mit einfachen Versicherungen (und anderen Leistungen) mit sich (Basu, 2006: 662f., Petersen 2007). Hier kann moderne Informationstechnologie Transaktionskosten senken und Marktzugang schaffen. Verbunden damit kann aber zugleich auch eine Beschleunigung der Marktanbindung und Erosion der traditionellen langfristigen Beziehungen eintreten.

#### **4.7 Fazit: Der ländliche Geldverleiher - Kredithai oder verlässlicher Finanzmanager?**

Die vorangegangene detaillierte Betrachtung der informellen Finanztechnologie legt deren komparativen Vorteile bei der Versorgung der ärmeren ländlichen Bevölkerung mit Kredit im Vergleich zum formellen Finanzsektor (vgl. Kapitel 1.3.2.1, 1.5) offen. Während formelle Finanztechnologie sich auf die rein ökonomische Funktion des Finanzinstruments beschränkt und Finanzdienstleistungen grundsätzlich isoliert anbietet<sup>424</sup>, ist für die informelle Finanztechnologie der ländlichen Geldverleiher die Einbettung der Finanzbeziehung typisch (vgl. Kapitel 2.5.1). Schon allein deshalb muss der informelle Geldverleiher in einer von sozialer Einbettung geprägten Subsistenzwirtschaft im Vergleich zum formellen Finanzsektor komparative Vorteile aufweisen.

Die komparativen Vorteile des ländlichen informellen Geldverleihers auf Basis der verwendeten Finanztechnologie stellen sich wie folgt dar:

---

<sup>424</sup> Aber: Hausbankprinzip und *Cross-Selling*, Individualkundengeschäft mit Verhandlungsspielraum (vgl. Kapitel 1.5, 3.2.2.2.1, Hein 1993: 226-228, 231, 246f.).

- Die freie Vertragsgestaltung und das „*Lean Banking*“ ermöglichen es, die Kreditnehmer flexibel auszuwählen, einen schnellen und unkomplizierten Kreditzugang für Stammkunden zu gewähren sowie verbundene Transaktionen in langfristigen Beziehungen anzubieten und zugleich äußerst preiswert und unkompliziert nahezu überall arbeiten zu können (Kapitel 4.1). Die spezifische, der *Penny Economy* (vgl. Kapitel 2.2) angepasste Arbeitsweise des Geldverleihers und die Bindung an hauptsächlich seine eigenen Mittel bringt mit es sich, dass der Kreditgeber nur an eine kleine Gruppe von Familienwirtschaften Kredite gewähren kann (Kapitel 4.1.2). Durch diese Beschränkung seiner Tätigkeit auf einen kleinen, ihm gut bekannten Kundenkreis kann der ländliche Geldverleiher den Problemen der *adversen Selektion* weitgehend entgegen. Der informelle Geldverleiher kann nämlich innerhalb seiner eng begrenzten Klientel relativ gut zwischen „guten“ und „schlechten“ Kreditnehmern unterscheiden und ist nur im Ausnahmefall mit Qualitätsunsicherheit konfrontiert (vgl. Kapitel 3.2.1.2). Aufgrund der meist langjährigen Beziehung (vgl. Kapitel 4.2.2.2), die zudem nicht einzeln, sondern nur im Verbund des Beziehungsgeflechtes der Familien beurteilt wird (vgl. Kapitel 2.5.1, 2.5.4), würde eine (leichte) Zinssatzerhöhung zudem einen guten Kreditnehmer nicht unbedingt vom Markt verdrängen (vgl. Kapitel 3.2.1.2, auch 4.3.1). Empirische und wirtschaftsanthropologisch orientierte Studien haben zahlreiche informelle Risikoteilungsstrategien aufgezeigt (vgl. Kapitel 4.2.3.2).
- Die soziale Nähe und lokale Erreichbarkeit stellen einerseits für den Kreditnehmer einen preiswerten Kreditzugang sicher und ermöglichen dem Kreditgeber andererseits, umfangreiche Informationen kostengünstig zu generieren (Kapitel 4.2.1). Zugleich schaffen sie die Basis für langfristige, meist verbundene Beziehungen (Kapitel 4.2.2, 4.3), die die für die Kreditvergabe essentiellen Elemente Vertrauen und Reputation hervorbringen. Langfristige, personalisierte soziale Beziehungen sind für eine erfolgreiche Kreditvergabe von großer Bedeutung, weil über sie zahlreiche relevante Informationen auf einfache Weise beschafft werden können und auch damit die Probleme aus asymmetrischer Informationsverteilung (vgl. Kapitel 3.2.1.2) eingedämmt werden können. Sie wirken verhaltenssteuernd, um die Verhaltensprobleme *ex post* (*Moral Hazard* und *Hold-Up*, Kapitel 3.2.3.1) zu bewältigen und die Rückzahlungsmoral zu verbessern (vgl. Kapitel 4.4). Zusätzlich kommt den langfristigen Beziehungen auch eine Versicherungsfunktion zu (Kapitel 4.6).
- Informelle Geldverleiher haben die Möglichkeit, die Kreditkonditionen an die Bedürfnisse der Klientel (vgl. Kapitel 2.4.4) individuell anzupassen und zugleich auf den Kreditnehmer zugeschnittene Verhaltensanreize zu schaffen, die die Rückzahlung sicherstellen (Kapitel 4.3). Informelle Geldverleiher können vor allem über zwei Mechanismen ihr Kreditrisiko reduzieren: Vertrauen und Kontrolle. Zahlreiche auf den verbundenen Beziehungen aufbauende Verhaltensanreize schaffen ein langfristig ausgerichtetes, gegenseitiges, nicht unbedingt ausgeglichenes Macht- und Abhängigkeitsgefüge, das zu hohen Rückzahlungsquoten führt (vgl. Kapitel 4.3).
- Dabei kann der informelle Geldverleiher die Kreditwürdigkeitsprüfung prospektiv vornehmen und benötigt auch keine konventionellen Kreditsicherheiten für die Kreditbesicherung, zumal Vertrauen und die enge Bindung zum Klienten diese Sachsisicherheiten ersetzen können (vgl. Kapitel 4.3.5). Zugleich werden mit der Kreditleistung weitere lebensnotwendige Leistungen wie Versicherungsleistungen (vgl. Kapitel 4.6) und Handel o.ä. (vgl. Kapitel 4.2.3) angeboten.
- Informelle Geldverleiher können bei Zahlungsschwierigkeiten unbürokratisch prolongieren oder wenn nötig, wirksam Druck ausüben (vgl. Kapitel 4.4). Sie achten darauf, dass die Verträge über die sozialen Bindungen, insbesondere durch die Verpflichtung der gesamten Kreditnehmer(groß)familie, und aufgrund des hohen Informationsniveaus wirksame Durchsetzungsmechanismen bieten. Informelle Geldverleiherkredite

sind in hohem Maße sich selbst durchsetzend bzw. über soziale Mechanismen durchsetzbar (vgl. Kapitel 4.4).

Das finanztechnologische Instrumentarium des informellen Geldverleihers ist niedrighschwellig, führt zu einem kostengünstigen und dichten Informationsfluss, bietet ein enormes, effektives verhaltenssteuerndes Sanktionspotential, dämmt zahlreiche typische (Agency-)Probleme der ländlichen Kreditvergabe einschließlich der Verhaltensprobleme ein und ermöglicht dem Geldverleiher damit, an eine aus formeller Sicht nicht bankwürdige Klientel rentabel (Klein-)Kredite zu vergeben. Das Ergebnis der spezifischen Finanztechnologie sind sowohl für den Kreditnehmer als auch für den Kreditgeber relativ niedrige Transaktionskosten (vgl. Kapitel 3.2.2.2). Innerhalb von Kreditbeziehungen kommt der Verschwiegenheit des Kreditgebers, der Unauffälligkeit der Kreditvergabe und -rückzahlung und der möglichst zeitnahen Auszahlung und Verwendung der Mittel in den ländlichen Gemeinschaften eine besondere Bedeutung zu (vgl. Kapitel 4.2.2.1, 4.2.3.3). Die Rahmenbedingungen des informellen Geldverleihs und die spezifische Finanztechnologie können den Geldverleiher in eine relative Machtposition gegenüber seinen Kunden bringen. Unterschiedliche, von Dritten beeinflussbare Rahmenbedingungen schaffen hierbei Anreize zur oder gegen die Ausnutzung der i.d.R. schwächeren Klientel (Kapitel 4.5). Die Literatur stützt umfangreich diese Ergebnisse (vgl. z.B. Schreiner 2000: 2, Ardener/ Burman 1995, Bouman 1995, Burkett 1988, Caskey 1994, Von Pischke 1992, Hartig 1989, Christen 1989: 15, Asian Development Bank 1990: 188, Ledgerwood 1999: 93f., Holst 1985: 140f.).

Den komparativen Vorteilen stehen aber auch Nachteile bzw. Grenzen gegenüber. Der ländliche informelle Geldverleiher kann finanzielle Überschüsse nicht einfach als Kredite zur Verfügung stellen. Aufgrund seiner besonderen Finanztechnologie kann er nur einen begrenzten, sozial ähnlichen Kundenkreis bedienen und auch nur lokal tätig werden. Sein hoher Grad an Spezialisierung kann zur Folge haben, dass seine Finanztechnologie schon 30 km weiter entfernt nicht mehr funktioniert. Die Klientel besteht überwiegend aus nicht bankfähigen Kreditnehmern, so dass das Portefeuille eines Geldverleihers eher anfällig für Schocks ist (vgl. Kapitel 4.1). Der Zugang zu „guten“ Kunden und die Möglichkeit zur Diversifikation sind eng begrenzt (vgl. Kapitel 3.2.2.2.1, 4.2.3.2). Der Geldverleiher ist zudem auf langfristige Beziehungen angewiesen. Strukturelle Veränderungen (z.B. großflächige Abwanderungen, starke Naturkatastrophen) in seiner Tätigkeitsregion schlagen voll auf sein Geschäft durch. Aus diesen Gründen ist der Markt für informellen Kredit nur äußerst selten ein Wachstumsmarkt, kommen Konkurrenten hinzu, müssen die Klienten ggf. nach kurzer Zeit geteilt werden (vgl. auch Kapitel 4.5.2.2). Die hohen Zinssätze im Geldverleih werden oft als Nachteil gewertet, doch lassen sie sich vielfach begründen (vgl. Kapitel 4.3.1). Ein Vergleich der effektiven Kreditnehmer-Transaktionskosten führt ohnehin dazu, dass diese aufgrund von Bestechungsgeldern und langen Wartezeiten bzw. Opportunitätskosten im formellen Finanzsektor mindestens ähnlich hoch sind (vgl. Kapitel 3.2.2.2.2, 4.3.1.2.2, 4.3.1.2.3, auch 3.2.1.3).

Nach Katastrophen bzw. in Notzeiten ist der informelle Geldverleiher nicht in der Lage, sein Angebot an die erhöhte Nachfrage anzupassen. Seine begrenzten eigenen Mittel und die fehlenden Refinanzierungsmöglichkeiten bringen auch eine Begrenzung des Kreditvolumens mit sich: Kreditbedürfnisse können oft nur teilweise befriedigt werden und über die Konsumkreditierung hinausgehende höhere Investitionsfinanzierung kann damit nicht zuverlässig zur Verfügung gestellt werden. Aber auch Geldverleiher mit begrenzten Refinanzierungsmöglichkeiten bei z.B. anderen Geldverleihern oder aber auch im formellen Finanzsektor (vgl. Asian Development Bank 1990: 191, Schrader 1992: 78) können aufgrund der begrenzten Zahl zu versorgender Kreditnehmer und deren beschränkter Kreditwürdigkeit ihr Kreditvergabevolumen nicht uneingeschränkt steigern. Nicht ausgeliehene Mittel der Geldverleiher

liegen meist brach (vgl. Kapitel 4.1.2). Es werden nur selten Geldanlage-Möglichkeiten geboten.

Eine weitere Schwäche der Geldverleiherkredite wird oft in der fehlenden formalrechtlichen Durchsetzungsmöglichkeit gesehen (Christensen 1993). Entgegen der Situation in der Kolonialzeit haben die Geldverleiher heute keine Möglichkeit mehr, sich formalrechtlicher Institutionen bei der Schuldeneintreibung zu bedienen (vgl. Kapitel 1.2.1.2, 4.5.2.4). Dies bringt negative Auswirkungen auf beiden Seiten mit sich. Einerseits wird die Zahlungsmoral der Kreditnehmer bei eingeschränkten Durchsetzungsmöglichkeiten zunächst verschlechtert, andererseits ist der Geldverleiher auf informelle Durchsetzungsmechanismen angewiesen, die nicht selten auch physische oder psychische Gewalt gegen den Kreditnehmer und seine Familie mit sich bringen können (vgl. Kapitel 4.4). Sollte der Geldverleiher aufgrund der fehlenden formalrechtlichen Durchsetzungsmechanismen sein Kreditangebot rationieren (Kapitel 4.3.2, 4.4.1), so verschlechtert dies ebenfalls die Situation des Kreditnehmers.

Informelle Geldverleiher-Kredite sind nicht unbedingt das ganze Jahr über abrufbar (vgl. Kapitel 4.2.1). Ein Geldverleiher allein kann damit auch keine verlässliche, konstante Kreditvergabe gewährleisten, noch wirklich einen vollständigen Versicherungsersatz leisten (vgl. Kapitel 4.1.2, 4.6). Auch aufgrund der verwendeten informellen Finanztechnologie bleibt das Wachstum eines informellen Geldverleihers begrenzt. Dadurch verstetigt sich nicht nur seine aktuelle wirtschaftliche Lage, sondern zugleich auch die seines lokalen Umfelds. Dies geht zwar konform mit der ehemals notwendigen, in traditionellen Gesellschaften praktizierten *Moral Economy* (vgl. Kapitel 2.5.3), ist in modernen, an Wachstum orientierten Gesellschaften aber nicht mehr ausreichend.

Aus volkswirtschaftlicher Sicht kommt hinzu, dass ländliche Geldverleiher die wertvollen Transformationsfunktionen (vgl. Kapitel 1.2.1) nicht ausfüllen können. Die Finanzierung des ländlichen Geldverleihs allein mit Eigenkapital (vgl. Kapitel 4.2.1) stellt zwar einerseits eine enorme Sicherheit für den Finanzdienstleister dar. Andererseits kann keine effiziente Intermediation geleistet werden. Auch die eingeschränkten Refinanzierungsmöglichkeiten z.B. bei Händlern (vgl. Kapitel 4.1.2, 4.2.3) sind gesamtgesellschaftlich gesehen eher unbefriedigend. Obwohl der Konsum für die ländliche Bevölkerung überlebenswichtig sein kann und vor Investitionen erfolgen muss (vgl. Kapitel 2.4.3.1), wird nicht selten kritisiert, dass Geldverleiherkredite nicht unbedingt in die vorteilhaftesten Investitionen fließen, sondern meist „nur“ konsumiert werden. Es fehlen die Wachstumsanreize einer Aussicht auf wesentlich steigende Kreditvolumina. Aus gesamtwirtschaftlicher Sicht kann informeller Geldverleiherkredit deshalb immer nur ein Komplement zum formellen Kredit sein. Andererseits bestätigt die Praxis, dass er im Bereich der Kleinstkredit- bzw. Konsumkreditvergabe an die ärmere Bevölkerung einzigartig wirkungsvoll und damit unverzichtbar ist. Eine aktuelle Studie bestätigt dies durch die Feststellung, dass noch immer 44% der Befragten im informellen Finanzsektor Kredite aufnehmen, wobei der Geldverleiher der wichtigste informelle Kreditgeber im ländlichen Raum geblieben ist (Basu 2006: 4, 7, 24).

Die detaillierte Analyse der informellen Finanztechnologie hat gezeigt, dass, solange die dörfliche Gemeinschaft nicht wesentlich an den Markt angebunden ist, die ländliche Geldverleiherbeziehung tatsächlich zahlreiche Bedürfnisse im finanziellen und versicherungstechnischen Bereich abdecken kann. Solange kein ausreichendes und zugängliches Angebot an isolierten, auf die Bedürfnisse der ländlichen Armen zugeschnittenen Kredit-, Spar- und Versicherungsfazilitäten vorhanden ist und die familiären und freundschaftlichen Beziehungen nicht ausreichend Liquidität sicherstellen können, kann die Beziehung zu einem (redlichen) Geldverleiher ein „Passepartout“ sein. Die Nähe und sein hoher Informationsstand gepaart mit seiner Flexibilität machen den Geldverleiher in einer langjährigen Beziehung im funktionie-

renden sozialen Umfeld im Regelfall gerade für eine diffizile Klientel zu einem verlässlichen Finanzmanager. Er ergänzt das Angebot des formellen Finanzsektors und ist in seinem speziellen Marktsegment überwiegend komplementär tätig (vgl. Kapitel 1.2.2.2, 1.5, auch z.B. Sharma 2000: 3, Reserve Bank of India 2007: 25 ff.). Informelle Kredite werden im Durchschnitt schneller bearbeitet, besser *gescreent* und bezogen auf die niedrigen Ausfallquoten effizienter durchgesetzt als formelle Kredite (vgl. Singh, K. 1968, Harris 1982, Bottomley 1975, Desai 1983, Braverman/ Guasch 1986: 1257).

Bei zunehmender Marktanbindung verlieren informelle Kreditbeziehungen meist ihre langfristige Orientierung sowie die Beziehung ihre Personalisierung und die *Agency*-Beziehung zwischen Geldverleiher und Schuldner damit an verhaltenssteuerndem Potenzial. Bei Störungen durch Veränderungen der Rahmenbedingungen kann der Geldverleiher, ehemals verlässlicher Finanzmanager, umgehend zum „Kredithai“ werden. Die Aufgabe von Entwicklungsbemühungen sollte deshalb sein, Veränderungen der Rahmenbedingungen so zu gestalten, dass sich mit den Rahmenbedingungen zugleich auch die informelle Kreditbeziehung derart verändern bzw. entwickeln kann, dass sie ausgewogen und fair bleibt.

## 5. Zusammenfassung und Ausblick

### 5.1 Zusammenfassung: Die ländliche Geldverleiherbeziehung als Passepartout für die ärmere, traditionell orientierte Bevölkerung

Indien verfügt über ein enormes ländliches Bankennetz und hat in den letzten 60 Jahren umfangreiche Maßnahmen durchgeführt, um die ländliche Bevölkerung mit formellem Kredit zu versorgen. Dennoch ist der informelle Geldverleiher nach wie vor einer der wichtigsten Kreditversorger der ländlichen Bevölkerung (vgl. Kapitel 1). Wegen der vermuteten Monopolstellung und seiner vermeintlich ausbeuterischen Vertragskonditionen, vor allem den extrem hohen Zinssätzen und der vermeintlich vorschnellen Verwertung, hat der ländliche Geldverleiher nicht nur in Indien den Ruf eines Wucherers und Kredithais. Dennoch zeigt sich, dass er viel besser als formelle Kreditinstitute die spezifischen Finanzierungsbedürfnisse der ärmeren ländlichen Bevölkerung decken kann und zugleich trotz vorhandener formeller Konkurrenz auch von der ländlichen Bevölkerung aufgesucht wird.

Die Kreditversorgung der ländlichen Armen stellt finanztechnologisch eine Herausforderung dar. Ländliche Familien kann man meist nicht als kreditwürdig im konventionellen Sinne bezeichnen (Kapitel 2). Sie erwirtschaften ihre geringen Einkommen eher unregelmäßig und sind nicht vermögend. Es erfolgt keine Buchführung über ihre Geschäfte, deren Umfang sowieso eher gering ist. Ländliche Familien verfügen weder über eine vertrauenswürdige Ausbildung noch über nennenswerte Ersparnisse bzw. konventionelle Kreditsicherheiten. Zudem sind ihre Einkommen zahlreichen Risiken ausgesetzt. Wenn sie einen Kredit beantragen, wollen sie sofort Bargeld mitnehmen, das sie sogleich für Konsum verwenden wollen. Sie arbeiten viel und haben für lange Wege zur Bankfiliale keine Zeit. Zu jeder Tages- und Nachtzeit möchten sie Geld aufnehmen oder Teilbeträge zurückzahlen können. Außerdem sind sie mit den üblichen Geschäftsgebaren der Banken nicht vertraut. Sie gehorchen informellen Regeln, die zudem lokal verschieden sein können. Die Familie ist für sie sehr wichtig und sie verlassen sich gern auf den guten Ruf ihrer Verwandten.

Für den konventionellen Kreditgeber erscheint die ländliche ärmere Bevölkerung deshalb als nahezu nicht vertretbares Risiko (Kapitel 3). Dem Kreditgeber stehen annähernd keine verlässlichen Informationen über die Kreditwürdigkeit des ländlichen Kreditantragstellers zur Verfügung. Es gibt keine Auskunftsteile, die relevante Informationen liefern könnten. Der ländliche Kreditantragsteller kann im Zweifelsfall nur wenige Informationen nachweisen und hat sowieso keine Geduld für die vielen Fragen des Bankangestellten. Sollten überhaupt Sicherheiten vorhanden sein, bleibt der Eigentumsnachweis schwierig. Der Kreditgeber kann bei Kreditantragstellung nicht unterscheiden, ob es sich um einen zuverlässigen oder „windigen“ Antragsteller handelt. In dem „gepoolten“ Markt ist aber auch kein *Signalling* möglich. Aufgrund von staatlichen Regulierungen und insbesondere festen Kreditprogrammen, kann kein *Self-Selection*-Schema angewandt werden. Die Transaktionskosten der Kreditgeber sind vor allem in Bezug auf das geringe Kreditvolumen sehr hoch. Entsprechend hohe Risikoprämien und Verwaltungskostenanteile können bei der Zinskalkulation nicht berücksichtigt werden, da die indische Regierung Höchstzinssätze bei derzeit 12% p.a. festsetzt. Eine Umlage der tatsächlich entstehenden Kosten ist daher auf übliche Weise über den Zinssatz nicht möglich (vgl. Kapitel 3.2.2.1). Zugleich werden Quoten für Kreditanteile an die ländliche Bevölkerung vorgegeben. Zahlreiche weitere Kreditnehmer-Transaktionskosten, vor allem Bestechungsgelder bestimmen dann wesentlich die Verteilung der Quotenkredite, so dass wirklich Arme meist rationiert werden (vgl. Kapitel 3.2.1.3). Die Standardkredite im Rahmen der zahlreichen ländlichen Kreditprogramme erlauben keine Flexibilität und vor allen Dingen nicht den Zuschnitt der Kreditvertragskonditionen auf die Bedürfnisse des jeweiligen Antragstellers. Angesichts der geringen Kreditvolumina wäre dies auch zu aufwändig und teuer.

Aufgrund sozialer und faktischer Distanz haben die formellen Kreditgeber nach Kreditvertragsabschluss kaum Überwachungsmöglichkeiten (Kapitel 3.2.3). Die Anreize für *Moral Hazard* sind hoch. Negative Verhaltensanreize ergeben sich für die Kreditnehmer zudem dadurch, dass regelmäßig aus politischen Gründen in Indien formelle Schulden (teil-)erlassen werden. Die ärmere ländliche Bevölkerung sieht dann auch die Rückzahlung informeller Schulden als dringlicher an als die formeller Schulden. Hat der ländliche Kreditnehmer zum Fälligkeitszeitpunkt die Rate nicht verfügbar, gilt der Vertrag als nicht erfüllt. Erforderliche individuelle Umschuldungspläne sind dem formellen Kreditgeber aufgrund sozialer und faktischer Distanz sowie angesichts des geringen Kreditvolumens nicht möglich. Eine erforderliche flexible Vertragsanpassung ist im Rahmen von Kreditprogrammen i.d.R. nicht vorgesehen. Die legalen Durchsetzungsmöglichkeiten beschränken sich wesentlich auf die Sicherheitenverwertung. Je nach Kreditprogramm schreiben formelle Banken ausstehende Kredite aber auch einfach ab. Die (formelle) Kreditvergabe an die ländliche ärmere Bevölkerung scheint damit zum Scheitern verurteilt (vgl. Kapitel 3.2.3, 3.2.4).

Doch den ländlichen informellen Geldverleihern gelingt es, die diffizile ländliche Klientel erfolgreich mit Kredit zu versorgen (Kapitel 4). Trotz aus formeller Sicht fehlender Kreditwürdigkeit vergeben Geldverleiher immer wieder Kleinstkredite an ländliche Arme, die hohe Rückzahlungsquoten aufweisen. Da der informelle Geldverleih gesetzlich verboten ist, und die Geldverleiher entsprechend illegal und unreguliert arbeiten, können die Kreditvertragskonditionen das eingegangene Risiko widerspiegeln und das Kreditangebot nahezu exakt an den Kreditbedarf der ländlichen Bevölkerung angepasst werden (vgl. Kapitel 2.4.4). Lediglich informelle Normen schränken die Freiheit in der Vertragsgestaltung ein, was die Kreditvergabe und Vertragsdurchsetzung erleichtert (Kapitel 4.1.1). Diese informellen Normen sind formellen Regelungen durchaus vergleichbar. Sie geben den Handlungsrahmen des Geldverleihers vor, sind aber im Gegensatz zur Bankenregulierung auf die Handlungsbedingungen und -usancen der lokalen Gemeinschaft zugeschnitten. Der einfache Geschäftsbetrieb im Sinne eines *Lean Banking* und die angewandte *low technology* informeller Geldverleiher führen zu einer deutlichen Transaktionskostensparnis bei beiden Kreditvertragspartnern und ermöglichen eine flexible Kundenorientierung. Anders als bei formellen Krediten werden die Kreditnehmer-Transaktionskosten häufig bereits *ex ante* kalkulierbar. Der Kreditzugang ist niedrighschwellig, das Kreditvertrags-*Procedere* wird wesentlich vereinfacht. Aufgrund meist langjähriger enger, personalisierter Beziehungen zur Kreditnehmerfamilie hat der Geldverleiher außerordentlich umfangreiche Informationen über Kreditwürdigkeit und Zuverlässigkeit der Antragsteller zeitnah und nahezu kostenlos zur Verfügung. Gleichzeitig bildet die sich durch die Nähe und Häufigkeit ergebende hohe Kundenbindung ein Fundament für gegenseitiges Vertrauen. Das Informationsprivileg des Geldverleihers führt zu einer vereinfachten Kreditwürdigkeitsprüfung, die zudem überwiegend prospektiv erfolgt. Bezüglich des Kreditvolumens und der Kreditverwendung erweist sich der Geldverleiher als extrem flexibel. Die beantragten finanziellen Mittel sind nahezu unmittelbar in der gewünschten Form verfügbar.

Die soziale und lokale Nähe des Geldverleihers führen dazu, dass die Kreditvergabe schnell und unspektakulär erfolgen kann, so dass selbst in einer kleinen Dorfgemeinschaft Außenstehende nicht unbedingt Notiz davon nehmen und der Abfluss kreditierter Mittel z.B. aufgrund von Reziprozitätsansprüchen verhindert werden kann. Die langfristige, soziale Beziehung baut Vertrauen und Reputation auf und kann damit ggf. als Sicherheitenersatz dienen. Zugleich ergeben sich auf Basis der langfristigen, multiplen Beziehungen zahlreiche Anreizmechanismen zur Verhaltenssteuerung, die den erfolgreichen Abschluss des Kreditgeschäftes sicherstellen. Über die Reputation bietet sich für den Kreditgeber als Prinzipal ein erweitertes Sanktionspotential innerhalb der langfristigen Beziehung. Qualitätsunsicherheit und Verhaltensprobleme lassen sich über langfristige Kreditbeziehungen leichter bewältigen als über isolierte singuläre Kreditverträge. *Interlinking* als die Kreditvergabe im Rahmen von anderen

Geschäftsbeziehungen (z.B. Handel) verstärkt die positiven Effekte der Geldverleiherbeziehung und bietet für bestimmte Rahmenbedingungen eine zusätzliche Risikobewältigung bzw. Absicherungsmöglichkeit. Die heutigen Patron-Klient-Beziehungen stellen vor allem ein *Monitoring*-Instrument dar, verstärken die Effekte des *Interlinking*, bergen aufgrund der hohen Abhängigkeit des Kreditnehmers allerdings zugleich ein hohes Maß an Missbrauchsmöglichkeiten.

Geldverleiher gelten im Allgemeinen als Wucherer, die die ärmere Bevölkerung durch zu hohe Zinsforderungen und eine eilige Sicherheitenverwertung ausnutzen. Doch eine genaue Betrachtung zeigt, dass eine hohe Risikoprämie und hohe Opportunitätskosten den Löwenanteil des Nominalzinssatzes ausmachen (Kapitel 4.3.1.2). Monopolgewinne erscheinen eher selten, zumal sich ländliche Geldverleiher häufig auch bezogen auf den singulären Kontrakt einer formellen und/ oder informellen Konkurrenz ausgesetzt sehen. In funktionierenden Gemeinschaften ist eine individualisierte Monopolstellung bezogen auf eine langfristige Kreditbeziehung jedoch nicht selten. Für die Kreditnehmer scheint der schnelle und unkomplizierte Kreditzugang und nicht die Nominalverzinsung das wesentliche Kriterium zu sein. Die hohen Nominalzinsen werden im Vergleich zu formellen Krediten zudem von überschaubaren Kreditnehmer-Transaktionskosten begleitet. Der Geldverleiher versucht aber nicht nur über die Risikoprämie das Risiko zu bewältigen. Kredite werden meist nur für eine kurze Frist vergeben, womit beim Kreditnehmer Anreize zur Bewährung gesetzt werden. Ländliche Geldverleiher fordern seltener konventionelle Sicherheiten. Vor allem informelle, nicht an dinglichen Sicherheiten orientierte Steuerungsmechanismen und Ersatzsicherheiten führen zu hohen Rückzahlungsquoten. Hier sind Anreizdesigns von Bedeutung, die auf Reputation aufbauen, und sich auf die über den singulären Kreditvertrag hinausgehende Beziehung zum Kreditnehmer richten. Die gesamte Kreditnehmerfamilie wird in der Kreditbeziehung verpflichtet. Bei Rückzahlungsschwierigkeiten kann dann auf das Human- und Sachvermögen der Großfamilie (Reziprozitätsverpflichtungen) und deren Ressourcenmobilisierungspotential zurückgegriffen werden. Die Androhung der Aufgabe der Beziehung oder auch der Öffentlichmachung von Fehlverhalten sowie die damit verbundene Reputationsvernichtung und die Androhung der Verweigerung von Folgekrediten stellen einen wesentlichen Rückzahlungsanreiz dar. Die Tilgungsmodalitäten sind den Bedürfnissen der kreditnehmenden Familienwirtschaft angepasst. Sich anbahnende Rückzahlungsschwierigkeiten kann der Geldverleiher aufgrund seiner Nähe zum Kreditnehmer frühzeitig erkennen. Da Rückzahlungsschwierigkeiten oft genug auf terminlichen Engpässen beruhen, ist ein wesentlicher komparativer Vorteil des Geldverleihers sein Angebot von Prolongationen. Neben dem Bewährungsanreiz sorgen sie wesentlich dafür, Kreditausfälle zu verhindern, da die Fälligkeitstermine problemlos und flexibel an den Einkommensstrom der Kreditnehmerfamilie angepasst werden können. Bei über einfache Terminprobleme hinausgehendem Ausfall setzen informelle Geldverleiher zahlreiche, durchaus auch illegale Maßnahmen ein, um eine Unwilligkeit zur Rückzahlung zu überwinden. Seine Illegalität lässt unkonventionelle und Zwangsmaßnahmen zu, die allerdings in der sozialen Gemeinschaft über informelle Normen mehr oder weniger akzeptiert sein müssen. Seine Durchsetzungsmechanismen schaffen Anreize, ggf. vorhandene Reserven zu mobilisieren, um den Kredit doch noch ausreichend zu bedienen.

Eine genaue Betrachtung der Finanztechnologie ländlicher Geldverleiher Indiens zeigt, dass sie ihre Kreditverträge bzw. -beziehungen nahezu perfekt an die Bedürfnisse ihrer hoch riskanten Klientel anpassen. Sollten sich Rückzahlungsstörungen in funktionierenden Geldverleiherbeziehungen ergeben, erweist sich der Geldverleiher im Sinne eines sozialen Insiders als finanzieller *Coach*, der säumige Kreditnehmer doch noch zur Schuldentilgung bringt. Als multiple eingebettete Beziehungen dienen Geldverleiherkredite nicht nur dem Ausgleich eines Liquiditätseingpasses, weshalb sie auch nicht durch ein isoliertes Angebot an Standardkrediten ersetzt bzw. verdrängt werden können. Geldverleiher konzentrieren die Kreditvergabe auf das

Wesentliche: die Sicherstellung der Rückzahlung und eine über meist mehr als eine Periode und über die ausschließliche Betrachtung einer singulären Transaktion hinausgehende Rentabilität. Die Geldverleiher orientieren sich damit an der langfristigen Sicherstellung ihrer Existenz und der ihrer Klientel (vgl. auch Kapitel 4.1.2, 4.2.2). Deshalb erscheinen Geldverleiher eher als moderne, verlässliche Finanzmanager, die für alle Kreditbedürfnisse im weiteren Sinne eine Leistung bieten, denn als Kredithaie. Es hat sich gezeigt, dass intrinsische Anreize zur Ausbeutung der Kreditnehmer im Normalfall gering sind. In funktionierenden ländlichen Gemeinschaften sind auf Basis informeller Normen im Gegenteil relativ viele Anreize zu redlichem Verhalten vorhanden (Kapitel 4.5). Die Zinssatzhöhe allein kann zudem nicht als Kriterium für Ausbeutung dienen (vgl. Kapitel 4.3.1.2.2). Um die Zahl der Kredithaie im Vergleich zu den verlässlichen Finanzmanagern gering zu halten, müssen sowohl solche allgemeinen Rahmenbedingungen der Geldverleihertätigkeit, das jeweilige Machtgefüge zwischen Geldverleiher und Kreditnehmerfamilie als auch die infrastrukturellen lokalen Einflüsse identifiziert werden, die dem Geldverleiher Anreize zu ausbeuterischem Handeln bieten. Daneben bestimmen selbstverständlich auch die individuellen Ziele eines jeden Geldverleihers (z.B. Existenzsicherung, Bereicherung) sein Handeln. In der Regel überschneiden sich die jeweiligen Verhaltensanreize, die individuelle Motivation zur Redlichkeit bzw. Ausbeutung ist auf mehrere Faktoren zurückzuführen. Grundsätzlich ist jeder Einzelfall und jede unterschiedliche Kreditvertragsform auf ihre Anreizwirkung hin zu prüfen, wobei zwischen vorsätzlicher Ausbeutungsabsicht und rationaler ökonomischer Entscheidung unterschieden werden sollte. Pauschale Be- bzw. Verurteilungen der Geldverleiher-Zunft sind nicht sinnvoll. Dennoch lässt sich feststellen, dass reine „Kredithaie“ eher selten zu finden sind und dann am ehesten bei nicht ansässigen Geldverleihern, in schlecht an den (Kredit-)Markt angebotenen Gebieten und in Phasen starker Veränderungen. Je mehr sich die Kreditbeziehungen von langfristigen eingebetteten Beziehungen entfernen und gleichzeitig das formale Rechtssystem nicht anwendbar bzw. durchsetzbar ist, umso größer sind die Anreize und die Möglichkeiten zur Ausbeutung einzelner Kreditnehmer(gruppen). Je polypolistischer der Markt für Kredite, um so eher verhalten die Geldverleiher sich redlich.

Entwicklungsbemühungen können das tradierte soziale Gefüge durcheinander bringen und ohne flankierende Maßnahmen ggf. negative Verhaltensanreize für die Geldverleiher setzen. Eine Stärkung lokaler Strukturen und der parallele Aufbau von mit der Geldverleiherbeziehung vergleichbaren ergänzenden Leistungen können Ausbeutung verhindern bzw. zumindest abmildern. Weiterhin scheint eine graduelle Integration des ländlichen Geldverleihers in das Finanzsystem empfehlenswert. Der ländliche Geldverleiher könnte dort zugelassen und z.B. durch Refinanzierung unterstützt werden, wo der formelle Finanzsektor Kreditnehmer nicht versorgen kann. Die Selbstorganisation der Geldverleiher sollte unterstützt werden und Möglichkeiten geschaffen werden, wie der informelle Geldverleih sein Informationsniveau den formellen Finanzinstitutionen ergänzend zur Verfügung stellen kann (z.B. als Kreditvergabe-Agent).

Solange im ländlichen Indien von den urbanen Gebieten deutlich abweichende Entwicklungsniveaus herrschen, ist davon auszugehen, dass der Geldverleiher komplementär zu ländlichen Banken agiert. Wie auch der urbane Geldverleih zeigt, wird sich immer eine Nachfrage finden, die nicht von formellen Banken gedeckt wird. Die Stärken des Geldverleihers als verlässlicher Finanzmanager der ärmeren Bevölkerung sollten anerkannt werden. Darüber hinaus sollte ihm ein angemessener Platz im Finanzsystem eingeräumt werden. Die historischen Erfahrungen zeigen, dass auch Geldverleiher sich fortentwickeln können.

## 5.2 Ausblick: Ländlicher informeller Geldverleih als „never ending story“

ormelle Geldverleiher ist über Jahrhunderte im ländlichen Indien aktiv und hat zahlreiche soziokulturelle und wirtschaftliche Veränderungen sowie mehr als 60 Jahre lang die Versuche seiner Verdrängung überlebt. Gerade seine informelle, niedrighschwellige Finanztechnologie erweist sich als extrem flexibel und anpassungsfähig. Im Laufe der letzten Jahrzehnte und auch als Reaktion auf die staatlichen Verdrängungsversuche scheint sich der indische Geldverleiher dabei mehr und mehr auf den verbundenen Kredit zu konzentrieren, um sich den Lebensunterhalt aus der Hauptbeschäftigung zu sichern.

In Abhängigkeit von den Rahmenbedingungen leistet der Geldverleiher einen nicht unwesentlichen Beitrag zur Versorgung der ländlichen indischen Bevölkerung mit Kredit. Seine Leistungsfähigkeit ist aufgrund seiner spezifischen Finanztechnologie bezogen auf Volumen und Reichweite allerdings begrenzt, wobei er eher komplementär zum formellen Finanzsektor eine Klientel versorgt, die dieser nicht erreicht. Während die klassische Tätigkeit des ländlichen Geldverleihers eher auf Beibehaltung des jeweiligen Lebensstandards ausgerichtet ist, erweisen sich z.B. die Händler-cum-Geldverleiher eher an Wachstum und Renditen orientiert, betreiben diese den Geldverleih doch zur Unterstützung ihrer attraktiven Haupttätigkeit.

Nach der Blütezeit der Geldverleiher zu Beginn der britischen Kolonialherrschaft haben sich bereits zahlreiche Geldverleiher und indigene Bankiers attraktiveren Geschäftsfeldern z.B. im Handel gewidmet. Heute ist der Geldverleiher nicht nur im ländlichen Indien von Bedeutung, sondern gerade auch in den Städten. Solange sich Indien in einer solch rasanten Entwicklungsphase befindet, wird Kapital benötigt, das im ländlichen Raum aufgrund der schwierigen Klientel nicht allein vom formellen Bankensektor bereitgestellt werden kann. Auch die indische Regierung hat hier die Bedeutung der Geldverleiher erkannt und ist dabei, die klassische konventionelle Haltung ihm gegenüber aufzugeben. Eine von der indischen Zentralbank ins Leben gerufene Arbeitsgruppe hat erst im vergangenen Jahr eine Studie zur Überarbeitung der Geldverleihergesetzgebung durchgeführt (Reserve Bank of India 2007). Im Rahmen des *Linking* Programms (Meyer/ Nagarajan 2000: 166, Hannover 2005) wurden auch Verknüpfungsmöglichkeiten zwischen formellen und semi-formellen Finanzinstitutionen mit Geldverleihern diskutiert. Sogar das klassische Vorurteil über den Geldverleiher wird offen diskutiert (Reddy 2007, Sharma/ Chamala 2003, Chavan 2003, Thingalaya 2003).

Eine rasche Verbesserung der Rahmenbedingungen des Geldverleihs, Anreize zur Schaffung einer Wettbewerbssituation und die Stärkung der ländlichen Selbstverwaltung durch lokale Akzeptanz informeller Institutionen können helfen, den Geldverleiher sinnvoll in das Finanzsystem zu integrieren und dabei Wucher zu verhindern. Dass riskante Kredite teuer sind, ist dabei eine Folge des Risikos und des Marktes. Nationale und internationale Fördermaßnahmen sollten die rmeren Bevölkerungsgruppen derart unterstützen, dass sie die hohen Zinsen bezahlen und sich durch Entwicklung als bankfähig „bewähren“ können. Auch in entwickelten Ländern zeigt sich, dass Geldverleih immer von mehr oder weniger großer Bedeutung war und ist. In Krisenzeiten kommen der Geldleihe und den verschiedenen Formen informeller Kredite stets und überall eine Bedeutung zu, die die formellen Kreditgeber nicht ausfüllen oder ersetzen können. Auch die Regelungen durch Basel II sowie die aktuelle Finanzkrise haben einzelne Kreditnehmergruppen, darunter deutsche Kleinst- und Einzelunternehmen, wieder mehr auf informelle Kreditquellen verwiesen. Es ist also damit zu rechnen, dass solange es eine lohnende Nachfrage nach Geldverleiherkrediten gibt, der informelle Geldverleih zur „never ending story“ wird. Dabei wird der Geldverleiher seine spezifische Finanztechnologie immer wieder an die veränderten Rahmenbedingungen anpassen müssen (und können) und so eher ein verlässlicher Finanzmanager als ein Kredithai bleiben.

## Literaturverzeichnis

- Abraham, Anita/ Platteau, Jean-Philippe (2001): Participatory Development: Where Culture Creeps. In: Rao, Vijayendra/ Walton, Michael (2001): Culture and Public Action.
- Acharya, Shankar et al. (1985): Aspects of the Black Economy in India, National Institute of Public Finance and Policy. New Delhi.
- Acharya, Shankar/ Srinivasan, Madhur (1983): Informal credit markets and black money: Do they frustrate monetary policy? In: Economic and Political Weekly. Jg. 18, Nr. 40 (Oktober), S. 1751-1756.
- Adams, Dale W. (1980): Recent Performance of Rural Financial Markets. In: Howell, J. (Hrsg.) (1980): Borrowers & Lenders – Rural Financial Markets and Institutions in Developing Countries. London.
- Adams, Dale W. (1984): Effects of Finance on Rural Development. In: Adams, Dale W./ Graham, Douglas H./ Von Pischke, J. (Hrsg.) (1984): Undermining Rural Development with Cheap Credit. Boulder, Colorado. S. 11-21.
- Adams, Dale W. (1992a): Taking a Fresh Look at Informal Finance. In: Adams, Dale W./ Fitchett, Delbert A. (Hrsg.) (1992): Informal Finance in Low-Income Countries, Boulder, Colorado. S. 5-23.
- Adams, Dale W. (1992b): Building durable rural financial markets in Africa. In: African Review of Money, Finance and Banking. Nr. 1. S. 5-15.
- Adams, Dale W./ Fitchett, D.A. (Hrsg.) (1992): Informal Finance in Low-Income Countries. Boulder, Colorado.
- Adams, Dale W./Graham, Douglas, H./ Von Pischke, J.D. (Hrsg.) (1984): Undermining Rural Development with Cheap Credit. Boulder, Colorado.
- Adams, John Q./ Brunner, Hans-Peter W./ Raymond, Frank (2003): Interactions of Informal and Formal Agents in South Asian Rural Credit Markets. In: Review of Development Economics. Jg. 7, S. 431-444.
- Adams, Dale W. (1994): Using Contracts to Analyze Informal Finance. In: Bouman, F.J.A./ Hospes, Otto (1994). Financial Landscapes Reconstructed. The Fine Art of Mapping Development. Boulder: Westview Press. S. 179-192.
- Agarwal, Bina (1988): Who Sows? Who Reaps? Women and Land Rights in India. In: The Journal of Peasant Studies. Jg. 15, Nr. 4, S. 532-581.
- Agarwal, Bina (1991): Social Security and the Family: Coping with Seasonality and Calamity in Rural India. In: Ahmad, E./ Drèze, J./ Hills, J./ Sen, A. (Hrsg.) (1991): Social Security in Developing Countries. Oxford. S. 171-235.
- Agarwal, Bina (2005): Landmark Step to Gender Equality. In: The Hindu. 25.09.2005.
- Ahmad, E./ Drèze, J./ Hills, J./ Sen, A. (Hrsg.) (1991): Social Security in Developing Countries. Oxford.
- Ahmad, E. (1991a): Social Security and the Poor. In: The World Bank Research Observer. Jg. 6, Nr. 1, S. 105-127.
- Ahmed, Z. (1989): Effective Costs of Rural Loans in Bangladesh. In: World Development. Jg. 17, Nr. 3, S. 357-363.
- Akerlof, George A. (1970): The Market for „Lemons“: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. In: Quarterly Journal of Economics. Jg. 84, S. 488- 500.
- Akerlof, George A./ Kranton, Rachel E. (2000): Economics and Identity. In: The Quarterly Journal of Economics. Jg. 65, August, S. 715-153.
- Alchian, A.A./ Demsetz, H. (1972): Production, Information Costs and Economic Organization. In: The American Economic Review. Jg. 62. S. 777 -795.
- Alchian, A.A./ Woodward, S. (1987): Reflections on the Theory of the Firm. In: Journal of Institutional and Theoretical Economics. Jg. 143, S. 110-137.

- Alchian, A.A./ Woodward, S. (1988): The firm is dead. Long live the firm. In: *Journal of Economic Literature*. Jg. 16, S. 65-79.
- Aleem, Irfan (1990): Imperfect Information, Screening, and the Cost of Informal Lending: A Study of a Rural Credit Market in Pakistan. In: *World Bank Economic Review*. Jg. 4, Nr. 3, S. 329-349.
- Aleem, Irfan (1993): Imperfect Information, Screening, and the Costs of Informal Lending: A Study of a Rural Credit Market in Pakistan. In: Hoff, K./ Braverman, A. and Stiglitz, J.E. (Hrsg.) (1993): *The Economics of Rural Organization: Theory, Practice and Policy*. New York. S. 131-153.
- Alexandrin, Glen (1993): Elements of Buddhist Economics. In: *International Journal of Social Economics*. Jg. 20, Nr. 2. S. 3-11.
- Amereller, F. (1995): Hintergründe des „Islamic Banking“: rechtliche Problematik des riba-Verbotes in der Shari'a und seine Auswirkung auf einzelne Rechtsordnungen arabischer Staaten. Berlin.
- Amin, Shahid (1982): Small Peasant Commodity Production and Rural Indebtedness: The Culture of Sugarcane in Eastern U.P. 1880-1920. In: Guha, R. (Hrsg.) *Subaltern Studies I*. Delhi 1982.
- Anderson, D./ Khambata, F. (1982): Financing Small-Scale Industry and Agriculture in Developing Countries. World Bank Staff Working Paper No. 519. Washington D.C.
- Andersons, R.T./ College, Mills (1966): Rotating Credit Associations in India. In: *Economic Development and Cultural Change*. Jg. 14, Nr. 3, S. 334-339.
- Appadorai, A. (1936): Economic Conditions in Southern India (1000 – 1500 A.D.). Madras.
- Ardener, Shirley (1964): The Comparative Study of Rotating Credit Associations. In: *The Journal of the Royal Anthropological Institute*. Jg. 94, S. 210-229.
- Ardener, Shirley/ Burman, Sandra (1995): Money-Go-Rounds: The Importance of Savings and Credit Associations. Berg Publishers. Oxford/ Washington, D.C.
- Arrow, K. (1985): The Economics of Agency. In: Pratt, J.W./ Zeckhause, R.J. (Hrsg.) (1985): *Principals and Agents: The Structure of Business*. Boston.
- Arrow, K.J. (1971): The Theory of Risk-aversion. In: Arrow, K.J. (Hrsg.) (1971): *Essays in the Theory of Risk-Bearing*. Chicago. S. 92-120.
- Arrow, K.J. (Hrsg.) (1971): *Essays in the Theory of Risk-Bearing*. Chicago.
- Aschenbrenner, Joyce (1993): Women and Families' Economic Organisation in a Punjabi Village, Pakistan. In: Raju, S./ Bagchi, S. (Hrsg.): *Women and Work in South Asia. Regional Patterns and Perspectives*. London/ New York. S. 224-236.
- Aschoff, Christoff (1977): *Betriebliches Humanvermögen. Grundlagen einer Humanvermögensrechnung*. Wiesbaden. Gabler Verlag.
- Asian Development Bank (1990): *Informal Finance in Asia*. In: *Asian Development Outlook*, Manila. S. 187-215.
- Asian Development Bank (1999): *Rising to the Challenge in Asia: A Study of Financial Markets: Bd. 5 - India*.
- Asian Development Bank (2000): *A Study of Rural Asia: An Overview. Beyond the Green Revolution*. Manila.
- Atwood, D. (1990): Land registration in Africa: The impact on agricultural production. In: *World Development*. Jg. 18, S. 659-671.
- Ayyar, S.V./ Ramaswami, A. (1956): Reorganisation of Rural Credit in India. In: *Indian Journal of Agricultural Economics*. Jg. 11, Nr. 2 (Apr.-Juni), S. 22-35.
- Badelt, Christoph (1987): Altruismus, Egoismus und Rationalität. In: Heinemann, Klaus (Hrsg.): *Soziologie wirtschaftlichen Handelns, Sonderheft 28, Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*. S. 54-72.
- Badhuri, Amit (1977): On the Formation of Usurious Interest Rates in Backward Agriculture. In: *Cambridge Journal of Economics*. Dezember. S. 341-52.

- Bailey, F.G (1966): The Peasant View of the Bad Life. In: Advancement of Science (Dez. 1966). Nachdruck in: Schanin, Theodor (Hrsg.) (1971): Peasants and Peasant Society. Harmondsworth.
- Bailey, F.G. (1964): Capital, Saving and Credit in High Land Orissa. In: Firth, R./ Yamey, B.S. (Hrsg.): Capital, Saving and Credit in Peasant Societies. Chicago. S. 104-132.
- Bajracharya, Bhuvan B. (2001): Subsistence Economy and institutions for Mobilizing Social Capital. In: Kochendörfer-Lucius, G./ Pleskovic, B. (Hrsg.) (2001): The Institutional Foundations of a Market Economy. DSE, Villa Borsig Workshop Series. Berlin.
- Bakshi, Prakash (2000): The Case of India. In: Hannig, A./ Katimbo-Mugwanya, E. (Hrsg.): How to regulate and supervise microfinance? - Key issues in an international perspective. Bd. 7. The Case of India. Eschborn.
- Baland, J.M./ Francois, P. (1999): Commons as Insurance and the Welfare Impact of Privatization. Working Paper. Centre de Recherche en Economie du Développement (CRED), Departm. of Economics, University of Namur, Belgium.
- Baland, J.M./ Platteau, J.P. (1996): Halting Degradation of Natural Resources: Is there a role for rural communities? Oxford.
- Baltensperger, E. (1987): Credit. In: Eatwell, J./ Milgate, M./ Newman, (Hrsg.) (1987): The New Palgrave: A Dictionary of Economics. Bd. 1, London. S. 715-717.
- Baltensperger, Ernst (1970): Cost of Banking Activities - Interactions Between Risk and Operating Costs: In: Journal of Money, Credit and Banking. Jg. 2, S. 595-613.
- Banerjee, Nirmala (1989): Working Women in Colonial Bengal: Modernization and Marginalization. In: Sangari, K./ Vaid, S. (1989): Recasting Women: Essays in Colonial History. S. 269-301. New Jersey.
- Banerjee, Nirmala (1995): Sexual Division of Labour: Myths and Reality in the Indian Context. In: Bagchi, Jasodhara (1995): Indian Women: Myth and Reality. Calcutta. S. 73-81.
- Bardhan, P. (1980): Interlocking factor markets and agrarian development: A review of issues. In: Oxford Economic Papers. Jg. 32, Nr. 1, S. 82-98.
- Bardhan, P. (Hrsg.) (1989): The Economic Theory of Agrarian Institutions. Oxford.
- Bardhan, P./ Udry, C. (1989): Interlinked Transactions in Rural Markets: An empirical study of Andhra Pradesh, Bihar and Punjab. In: Oxford Bulletin of Economics and Statistics. Jg. 51, Nr. 1, S. 73-83.
- Bardhan, P.K./ Rudra, Ashok (1978): Interlinkage of land, labor and credit relations. An analysis of village survey data in East India. In: Economic and Political Weekly. Jg. 13, Nr. 6-7, S. 367-384.
- Bardhan, P.K./ Rudra, Ashok (1980a): Terms and Conditions of Sharecropping Contracts: An Analysis of Village Survey Data in India. In: Journal of Development Studies. Jg. 16, S. 287-302.
- Bardhan, P.K./ Rudra, Ashok (1980b): Types of labor attachment in agriculture - Results of a survey in West Bengal, 1979. In: Economic and Political Weekly. Jg. 15, Nr. 35, S. 1477-1484.
- Barraclough, C. (1995): Tough choices for Islamic banking. In: International Investor. Juli, 141-146.
- Basix (2000a): Case Studies on Select Micro Finance Institutions in India. Hyderabad/ Indien.
- Basix (2000b): Micro Finance in India. Paper. Hyderabad/ Indien.
- Bastelaer, Th. van (2000): Imperfect Information, Social Capital and the Poor's Access to Credit. IRIS Center Working Paper No. 234. University of Maryland, Maryland.
- Basu, K. (1983): On Why We Do Not Try to Walk Off without Paying After a Taxi Ride. In: Economic and Political Weekly. Jg. 18, S. 2011-2012.
- Basu, K./ Bell, C./ Bose, P. (1999): Interlinkage, Limited Liability and strategic Interaction. World Bank Policy Research Working Paper Nr. 2134. Washington, D.C.

- Basu, Kaushik (1984a): Implicit Interest Rates, Usury and Isolation in Backward Agriculture. In: Cambridge Journal of Economics. S. 145-159
- Basu, Kaushik (1984b): The Less Developed Economy: A Critique of Contemporary Theory. Oxford/New York.
- Basu, Kaushik (1989): Rural Credit Markets: The Structure of Interest Rates, Exploitation, and Efficiency. In: Bardhan, Pranab (Hrsg.): The Economic Theory of Agrarian Institutions. Oxford: Clarendon Press. S. 147-165.
- Basu, Kaushik/ Jones, Eric/ Schlicht, Ekkehart (1987): The Growth and Decay of Custom: The Role of the New Institutional Economics in Economic History. In: Explorations in Economic History. Jg. 106, S. 407-443.
- Basu, Priya (2006): Improving Access to Finance for India's Rural Poor. The World Bank., Washington, D.C.
- Basu, Priya/ Srivastava, Pradeep (2004): Scaling-up Access to Finance for India's Rural Poor. Report, Finance and Private Sector Development Unit. The Worldbank, Washington, D.C.
- Basu, Santon (1997): Why Institutional Credit Agencies Are Reluctant to Lend to the Rural Poor: A Theoretical Analysis of the Indian Rural Credit Market. In: World Development. Jg. 25, Nr. 2, S. 267-280.
- Beck, Kurt (1997): Die Verbäuerlichung der Bank - Oder: Von den Niltalbauern lernen. In: Schulz, Manfred (Hrsg.): Entwicklung: Theorie - Empirie - Strategie: Festschrift für Volker Lühr. Hamburg. S. 81-98.
- Bedard, Guy (1991). Development Banking with the Poor, for the Poor and by the Poor: New Models for Banking. Eschborn: GTZ.
- Bell, Clive (1988): Credit Markets and Interlinked Transactions. In: Chenery, Hollis B./ Srinivasan, T.N. (Hrsg.): Handbook of Development Economics, Vol. 1. Amsterdam: North Holland.
- Bell, Clive (1990): Interactions between Institutional and Informal Credit Agencies in Rural India. In: The World Bank Economic Review. Jg. 4, Nr. 3, S. 297-327.
- Bell, Clive (1995): The Role of Collateral in Credit Contracts. In: Janvry, A. De/ Sadoulet, E. (Hrsg.)(1995): State, Market and Civil Institutions,. London.
- Bell, Clive/ Rousseau, Peter L. (2000): Post-Independence India: A Case of Finance-Led Industrialization. Working Paper Nr. 00-W19, Dpmt. of Economics, Vanderbilt University, Nashville.
- Bell, Clive/ Srinivasan, T.N. (1989): Some Aspects of Linked Product and Credit Market Contracts among Risk-neutral Agents. In: Bardhan, Pranab (Hrsg.) (1989): The Economic Theory of Agrarian Institutions. Oxford: Clarendon Press. S. 221-236.
- Benda-Beckmann, F. von/ Benda-Beckmann, K. von/ Casino, E./ Hirtz, F./ Woodman, G.R./ Zacher, H.F. (Hrsg.) (1988): Between Kinship and the State. Social Security and Law in Developing Countries. Providence.
- Bennet, Lynn/ Cuevas, Carlos E. (1996): Sustainable Banking with the Poor. In: Journal of International Development. Jg. 8, Nr. 2, S. 145-152.
- Ben-Porath, Yoram (1980): The F-Connection: Families, Friends, and Firms and the Organization of Exchange. In: Population Development. Jg. 6, Nr. 1, S. 1-30.
- Berensmann, Kathrin/ Bartels, Karl/ Höffler, Heike/ Hölscher, Kathrein/ Losse, Karen/ Majewski, Johannes (2002): Informal Financing of Small-Scale Enterprises in Sri Lanka. Working Paper Nr. 10/2002. DIE/ German Development Institute. Bonn.
- Berger, A. N./ Udell, G. F. (1998): The Economics of Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle. In: Journal of Banking and Finance. Nr. 22, S. 613-673.
- Berger, Hermann (1995): Die Vielfalt der indischen Sprachen. In: Rothermund, D. (Hrsg.) (1995): Indien: Kultur, Geschichte, Politik, Wirtschaft, Umwelt. München. S. 101-111.

- Berger, Marguerite (1989): Giving Woman Credit: The Strength and Limitations of Credit as a Tool for Alleviating Poverty. In: *World Development*. Jg. 17, Nr. 7. S. 1017-1032.
- Berkemer (1995): Zeittafel. In: Rothermund, D. (1995): *Handbuch Indien*. S. 610-623.
- Besanko, D./ Thakor, A. (1987): Collateral and Rationing: Sorting Equilibria in Monopolistic and Competitive Markets. In: *International Economic Review*. Jg. 28, S. 671-689.
- Besley, T. (1994): How Do Market Failures Justify Interventions in Rural Credit Markets? In: *The World Bank Research Observer*. Jg. 9, Nr. 1, S. 27-47.
- Besley, T. (1995): Savings, Credit, and Insurance. Kapitel 36. In: Srinivasan, T.N./ Behrman, J. (1995) (Hrsg.): *Handbook of Development Economics*. Bd. 3A. S. 2125-2207.
- Besley, Timothy (1995a): Nonmarket Institutions for Credit and Risk Sharing in Low-Income Countries. In: *Journal of Economic Perspectives*. Jg. 9, Nr. 3, S. 115-127.
- Besley, Timothy (1995b): Property Rights and Investment Incentives: Theory and Evidence from Ghana. In: *Journal of Political Economy*. Jg. 103, Nr. 5, S. 903-937.
- Besley, Timothy (1995c): Savings, Credit and Insurance. In: *Handbook of Development Economics*, Bd. 3. S. 2123-2207.
- Besley, Timothy/ Coate, S. (1995): Group lending, repayment incentives and social collateral. In: *Journal of Development Economics*. Jg. 46, Nr. 1, S. 1-19.
- Besley, Timothy/ Coate, Stephen/ Loury, Glenn (1993): The Economics of Rotating Savings and Credit Associations. In: *The American Economic Review*. Jg. 83, Nr. 4. S. 792 - 810.
- Besley, Timothy J./ Coate, Stephen T./ Loury, Glenn C. (1994): Rotating savings and credit associations, credit markets and efficiency. In: *Review of economic studies*. Jg. 61, Nr. 209, S. 701 – 719.
- Bester, Helmut (1985): Screening vs. Rationing in Credit Markets with Imperfect Information. In: *The American Economic Review*. Jg. 75, Nr. 4. S. 850-855.
- Bester, Helmut (1987): Die Anreizfunktion von Kreditsicherheiten. In: *Kapitalmarkt und Finanzierung*. S. 225-236.
- Béteille, André (1965): Caste, Class and Power. Changing Patterns of Stratification in a Tanjore Village. Berkeley, CA.
- Béteille, André (1996a): Caste in Contemporary India. In: Fuller, C.J. (Hrsg.) (1996): *Caste Today*. Delhi. S. 150-179.
- Béteille, André (1996b): The Family and the Reproduction of Inequality. In: Uberoi, Patricia (Hrsg.) (1996): *Family, Kinship and Marriage in India*. Delhi. S. 435-451.
- Bhaduri, Amit (1973): A Study in Agricultural Backwardness Under Semi-feudalism. In: *Economic Journal*. Jg. 83, S. 120-137.
- Bhaduri, Amit (1977): On the formation of Usurious Interest Rates in Backward Agriculture. In: *Cambridge Journal of Economics*. Jg. 1, S. 341-352.
- Bhaduri, Amit (1987): Moneylenders. In: Eatwell, J./ Milgate, M./ Newman, P. (Hrsg.) (1987): *The New Palgrave, A Dictionary of Economics*. London.
- Bhalla, Sheila (1987): Trends in Employment in Indian Agriculture, Land and Asset Distribution. In: *Indian Journal of Agricultural Economics*. Jg. 27.
- Bhattacharya, Neeladri (1994): Lenders and Debtors: Punjab Countryside, 1880-1940. In: Bose, Sugata (Hrsg.): *Credit, Markets, and the Agrarian Economy of Colonial India*. Delhi: Oxford University Press. S. 197-247.
- Biesecker, A./ Kesting, St. (2003): *Mikroökonomik. Eine Einführung aus sozial-ökonomischer Perspektive*. München/ Wien.
- Binswanger, Hans (1982): Risk Aversion, Collateral Requirements and the Markets for Credit and Insurance in Rural Areas. *Studies in Employment and Rural Development Series No. 79*. The World Bank. Washington D.C.

- Binswanger, H./ Khandker, Shahidur (1992): The impact of formal finance on the rural economy of India. Policy Research Working Paper Nr. 949. The World Bank, Washington, D.C.
- Binswanger, Hans/ Khandker Shahidur (1995): The Impact of Formal Finance on the Rural Economy of India. In: Journal of Development Studies. Jg. 32, Nr. 2, S. 234-262.
- Birch, Shirley (1971): Beggar Moneylender of Central India. In: DALTON, George (Hrsg.): Economic Anthropology and Development. Essays on Tribal and Peasant Economies, New York. S. 84-92.
- Bischoff, Katrin (2008): Schuldner geht die Luft aus. In: Berliner Zeitung, 05./06.01.2008, S.1.
- Bliss, C./ Stern, N. (1982): Palanpur: The Economy of an Indian Village. Oxford.
- Bloch, F./ Rao, V./ Desai, S. (1999): Wedding Celebrations as Conspicuous Consumption: Signalling Social Status in Rural India. Development Research Group, The World Bank.
- Bloom, David E./ Craig, P.H./ Malaney, P.N. (2000): The Quality of Life in Rural Asia. Oxford University Press und Asian Development Bank. Oxford und Manila.
- BMZ (1994): Sektorkonzept Finanzsystementwicklung. BMZ-Konzepte 046. Bonn.
- BMZ (1995): Soziokulturelle Fragen in der Entwicklungspolitik II März 1995, 66 Seiten (BMZ-Materialien Nr. 93)
- BMZ (2004): Sektorkonzept Finanzsystementwicklung. Bonn.
- Böck, Monika/ Rao, Aparna (1995): Aspekte der Gesellschaftsstruktur Indiens: Kasten und Stämme. In: Rothermund, D. (Hrsg.) (1995): Indien: Kultur, Geschichte, Politik, Wirtschaft, Umwelt. München. S. 112-133.
- Bohnet, Michael (1986): Aus Fehlern lernen. Neun Jahre Evaluierung der Projektwirklichkeit. In: Entwicklung und Zusammenarbeit, August/ September.
- Boot, A.W./ Thakor, A.V. (1994): Moral Hazard and Secured Lending in an Infinitely Repeated Credit Market Game. In: International Economic Review. Jg. 35, S. 899-920.
- Bose, Sugata (1994): The Peasantry in Debt: The Working and Rupture of Systems of Rural Credit Relations. In: Bose, Sugata (Hrsg.): Credit, Markets, and the Agrarian Economy of Colonial India. Delhi: Oxford University Press. S. 248-300.
- Bose, Sugata (1994a): Credit, Markets and the Agrarian Economy of Colonial India. In: Bose, Sugata (Hrsg.) (1994): S. 1-28, 57- 79.
- Bottomley, A. (1964a): Monopoly profits as a determinant of interest rates in underdeveloped rural areas. In: Oxford Economic Papers, Vol. 16, Nr. 3, S. 431-437.
- Bottomley, A. (1964b): The determination of pure rates of interest in underdeveloped rural areas. In: Review of Economic Statistics, Vol. 45, Nr. 3, S. 301-304.
- Bottomley, Anthony (1983): Interest Rate Determination in Underdeveloped Rural Areas. In: Von Pischke, J.D./ Adams, Dale W./ Donald, Gordon (Hrsg.) (1983): Rural Financial Markets in Developing Countries. Washington, D.C. S. 243-250.
- Bottomley, A. (1975): Interest rate determination in underdeveloping rural areas. In: American Journal of Agricultural Economics. Jg. 57, S. 279-291.
- Bottomley, A. (1964a): Monopoly profits as a determinant of interest rates in underdeveloped rural areas. In: Oxford Economic Papers. Jg. 16, S. 431-437.
- Bottomley, A. (1964b): The determination of pure rates of interest in underdeveloped rural areas. In: Review of Economic Statistics. Jg. 45, Nr. 3, S. 301-304.
- Boulding, E. (1976): Handbook of International Data on Women. New York: Sage.
- Bouman, F.J.A. (1977): Indigenous Savings and Credit Societies in the Third World: A Message. In: Savings and Development. Jg. 4, Nr. 1. S. 181-219.
- Bouman, F.J.A. (1979): The RoSCA: Financial technology of an informal savings and credit institution in developing economies. In: Savings and Development. Jg. 3, Nr. 4. S. 253-276.

- Bouman, F.J.A. (1983): Indigenous Savings and Credit Societies in the Developing World. In: Von Pischke, J.D./ Adams, D.W./ Donald, Gordon (Hrsg.) (1983): Rural Financial Markets in Developing Countries. Washington. S. 262-268.
- Bouman, F.J.A. (1984): Informal Savings and Credit Arrangements in Developing Countries. Observations from Sri Lanka. In: Adams, Dale W./ Graham, Douglas H./ Von Pischke, J. (Hrsg.) (1984): Undermining Rural Development with Cheap Credit. Boulder, Colorado. S. 232-247.
- Bouman, F.J.A. (1989): Small, Short and Unsecured. Informal Rural Finance in India. New Delhi.
- Bouman, F.J.A. (1990): Informal Rural Finance - An Aladdin`s lamp of information. In: Sociologia Ruralis. Jg. 30, Nr.2, S.155-173.
- Bouman, F.J.A. (1994): RoSCA and ASCRA: Beyond the Financial Landscape. In: Bouman, F.J.A. /Hospes, Otto (1994). Financial Landscapes Reconstructed. The Fine Art of Mapping Development. Boulder: Westview Press. S. 375-393.
- Bouman, F.J.A. (1995): Rotating and Accumulating Savings and Credit Associations: A Development Perspective. In: World Development. Jg. 23, Nr.3, S. 371-384.
- Bouman, F.J.A./ Bastiaanssen, R. (1992): Pawnbroking and Small Loans: Cases from India and Sri Lanka. In: Adams, Dale W./ Fitchett, Delbert A. (Hrsg.): Informal Finance in Low-Income Countries. Boulder, Colorado. S. 181-194.
- Bouman, F.J.A./ Hospes, Otto (1994): Financial Landscapes Reconstructed. The Fine Art of Mapping Development. Boulder: Westview Press.
- Bouman, F.J.A./ Hospes, Otto (1994a): Financial Landscapes Reconstructed. In: Bouman, F.J.A. /Hospes, Otto (1994). Financial Landscapes Reconstructed. The Fine Art of Mapping Development. Boulder: Westview Press. S. 3-16.
- Bouman, F.J.A./ Houtman, R. (1988): Pawnbroking as an Instrument of Rural Banking in the Third World. In: Economic Development and Cultural Change, S. 69-89.
- Bouman, F.J.A./ Moll, H.A.J. (1992): Informal Finance in Indonesia. In: Adams, Dale W./ Fitchett, Delbert A. (Hrsg.): Informal Finance in Low-Income countries. Boulder, Colorado. S. 211-224.
- Bourdieu, P. (1979): Entwurf einer Theorie der Praxis auf der ethnologischen Grundlage der kabyliischen Gesellschaft. Frankfurt.
- Bourdieu, P. (1990): The Logic of Practice. Stanford, Cal.
- Braun, Gabriela (2000): Gruppenkredite in Entwicklungsländern. Berlin
- Braun, Gerald/ Fremerey, Michael (1991): Soziokulturelle Faktoren in der Entwicklungspraxis: Untersuchungsergebnisse aus vier Projekten. In: Entwicklung und Zusammenarbeit. September. S. 8-10.
- Braverman, Avishay/ Guasch, J.L. (1984): Capital Requirements, Screening and Interlinked Sharecropping and Credit Contracts. In: Journal of Development Economics. Jgl. 9, Dezember. S. 289-312.
- Braverman, A./ Guasch, J. (1986): Rural Credit Markets and Institutions in Developing Countries: Lessons for Policy Analysis from Practice and Modern Theory. In World Development. Jg. 14, Nr. 10-11. S. 1253-1267.
- Braverman, A./ Srinivasan, T.N. (1981): Credit and Sharecropping in Agrarian Societies. In: Journal of Development Economics. Jg. 9, Dezember, S. 289-312.
- Braverman, A./ Srinivasan, T.N. (1984): Agrarian Reforms in Developing Rural Economies Characterized by Interlinked Credit and Tenancy Markets. In: Binswanger, H./ Rosenzweig, M. (Hrsg.) (1984): Contractual Arrangements, Employment and Wages in Rural Labor Markets in Asia. New Haven. S. 63-81.
- Braverman, A./ Stiglitz, J. (1982): Sharecropping and the interlinking of agrarian markets. In: The American Economic Review, Jg. 72. S. 695-715.

- Braverman, Avishay/ Stiglitz, Joseph E. (1989): Credit Rationing, Tenancy, Productivity, and the Dynamics of Inequality. In: Bardhan, Pranab (Hrsg.): *The Economic Theory of Agrarian Institutions*. Oxford: Clarendon Press. S. 185-202.
- Bredenbeck, K. (1997): Savings Mobilization: Lessons from the Peruvian Municipal Savings Banks in Trujillo and Sullana. In: *Savings and Development*. Bd. 21, Nr. 1, S. 87-107.
- Breman, Jan (1985): *Of Peasants, Migrants, and Paupers: Rural Labour Circulation and Capitalist Production in West India*. New Delhi.
- Bronger, Dirk (1995): Die Siedlungsformen: Dörfer, Städte, Metropolen. In: Rothermund, D. (Hrsg.) (1995): *Indien: Kultur, Geschichte, Politik, Wirtschaft, Umwelt*. München. S. 38-58
- Burgess, R./ Pande, R. (2003): Do Rural Banks Matter? Evidence from the Indian Social Banking Experiment. STICERD - Development Economics Papers 40, Suntory and Toyota International Centres for Economics and Related Disciplines, LSE, London.
- Burgess, R./ Pande, R./ Wong, G. (2004): *Banking for the Poor: Evidence from India*. Working Paper, London School of Economics.
- Burkett, P. (1988): Informal Finance in Developing Countries: Lessons for the Development of Formal Financial Intermediaries. In: *Journal of Economic Development*. Jg. 13, Nr. 2, S. 81-109.
- Burkett, P. (1989): Group Lending Programmes and Rural Finance in Developing Finance. In: *Savings and Development*. Jg. 13, Nr. 4, S. 401-418.
- Caldwell, John C./ Reddy, P.H./ Caldwell, P. (1986): Periodic High Risk as a Cause of Fertility Decline in a Changing Rural Environment: Survival Strategies in the 1980-1983 South Indian Drought. In: *Economic Development and Cultural Change*. Jg. 34, Nr. 4, S. 677-701.
- Cameron, Judy/ Banko, Katherine M./ Pierce, W. David (2001): Pervasive negative effects of rewards on intrinsic motivation. The myth continues. In: *The Behavior Analyst*. Jg. 24, Nr. 1, S. 1-44.
- Caplovitz, David (1963): *The Poor Pay More. Consumer Practices of Low Income Families: The Cost of Paying Later. The Instalment Plan*, New York.
- Caskey, J.P. (1994): *Fringe Banking: Check-Cashing, Outlets, Pawnshops, and the Poor*. New York.
- Census of India 2001, [http://www.censusindia.gov.in/Census\\_Data\\_2001/India\\_at\\_glance/religion.aspx](http://www.censusindia.gov.in/Census_Data_2001/India_at_glance/religion.aspx) (Zugriff am 04.01.2008)
- Chandavarkar, Anand G. (1983): Money and Credit. In: Kumar, Dharma (Hrsg.): *The Cambridge Economic History of India*. Bd. 2, S. 796-803, S. 1757-1970.
- Chandavarkar, Anand G. (1987): Die Entwicklungsfunktion von Zentralbanken. In: *F+E*. Dezember, S. 34- 37.
- Chandavarkar, Anand G. (1992): Of Finance and Development: Neglected and Unsettled Questions. In: *World Development*. Jg. 20, Nr. 1. S. 133-142.
- Charlesworth, N. (1985): *Peasants and Imperial Rule: Agriculture and Agrarian Society in the Bombay Presidency, 1850–1935*. Cambridge Univ. Press: Cambridge.
- Chaudhuri, B.B. (1970): Growth of Commercial Agriculture in Bengal, 1859-1885. In: *Indian Economic and Social History Review*, 7, 2 (Juni), S. 228-230, zitiert nach Bose (1994a: 15).
- Chaudhuri, Sarbajit (2002): Horizontal and Vertical Linkages between Formal and Informal Credit Markets in Backward Agriculture: A Theoretical Analysis. In: *Indian Journal of Social Development*. Jg. 2, Nr. 1.
- Chaudhuri, Sabarjit/ Gupta, Manash Ranjan (1996): Delayed Formal Credit, Bribing and the Informal Credit Market in Agriculture: A Theoretical Analysis. In: *Journal of Development Economics*. Jg. 51, Nr. 2.
- Chavan, Pallavi (2003): Moneylender's Positive Image: Regression in Development, Thought and Policy. In: *Economic and Political Weekly*. Jg. 28, Nr. 50. S. 5301-5304.

- Chaves, R.A./ Gonzalez-Vega, C. (1996): The Design of Successful Rural Financial Intermediaries: Evidence from Indonesia. In: *World Development*. Jg. 24, Nr. 1, S. 65-78.
- Cheeseman, David (1982): The Omnipresent Bania: Rural Moneylenders in Nineteenth Century Sind. In: *Modern Asian Studies*. Jg. 16, Nr. 3, S. 445-462.
- Christen, R. P. (1989): What Microenterprise Credit Programs Can Learn from the Moneylenders. *Accion Discussion Papers Document Nr. 4*. Ohne Ort.
- Christen, R.P./ Rhyne, E. / Vogel, R. (1995): Maximizing the Outreach of Microenterprise Finance: An Analysis of Successful Microfinance Programs. USAID Program and Operations Assessment Report Nr. 10. Washington, D.C.
- Christensen, G. (1993): The Limits to Informal Financial Intermediation. In: *World Development*. Jg. 21, Nr. 5, S. 721-731.
- Claessens, Stijn/ Glaessner, Tom (1998): The Internationalization of Financial Services in Asia. Policy Research Working Paper Series 1911, The World Bank. Washington, D.C.
- Clay, K. (1997): Trade Without Law: Private Order Institutions in Mexican California. In: *Journal of Law, Economics and Organization*. Jg. 13, S. 202-231.
- Coase, R.H. (1937): The Nature of the Firm. In: *Economica*. November, S. 386-405.
- Coase, R.H. (1960): The Problem of Social Cost. In: *Journal of Law and Economics*. Jg. 3, S. 1-44.
- Coase, R.H.(1984): The New Institutional Economics. In: *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. Jg. 140, S. 229-234.
- Cohen, M./ Chen, M.A./ Snodgrass, D. (1999): An Assessment of the Impact of SEWA Bank in India: Baseline Findings. Ohne Ort.
- Cohen, M./ Chen, M.A./ Snodgrass, D. (2001): Managing Resources, Activities, and Risk in urban India: The Impact of SEWA Bank. Paper. AIMS. Washington, D.C.
- Cornelisse, P.A./ Steffelaar, E. (1995): Islamic Banking in Practice: The Case of Pakistan. In: *Development and Change*. Jg. 26, S. 687-699.
- Coulter, J./ Shepherd, A.W. (1995): Inventory credit – An approach to developing agricultural markets. *FAO Agricultural Services Bulletin No. 120*. Rom.
- Dalton, George (1967): The Development of Subsistence and Peasant Economies in Africa. In: Dalton, G. (Hrsg.) (1967): *Tribal and Peasant Economies - Readings in Economic Anthropology*. Austin.
- Dalton, George (1971): *Economic Anthropology and Development: Essays on Tribal and Peasant Economies*. Basic Books. New York/London.
- Dalton, George (1971): *Economic Development and Social Change: The Modernization of Village Communities*. The Natural Press. Garden City, New York.
- Darling, Malcolm Lyall (1925): *The Punjab Peasant in Prosperity and Debt*. London. Neuabdruck in Bose, S. (1994): *Credit, Markets and the Agrarian Economy of Colonial India*. Oxford u.a.. S. 29-56.
- Das-Gupta, A. (1989): Reports on informal credit markets in India: Summary. National Institute of Public Finance and Policy, New Delhi
- Das-Gupta, A./ Nayar, C.P.S./ u.a. (1989): *Urban Informal Credit Markets in India*. Unveröffentlichter Bericht. National Institute of Public Finance and Policy, New Delhi.
- Dasgupta, M. (1987): Informal Security Mechanisms and Population Retention in Rural India. In: *Economic Development and Cultural Change*. Jg. 36, Nr. 1. S. 101-120.
- Dasgupta, P./ Ray, D. (1986): Inequality as a Determinant of Malnutrition and Unemployment: Theory. In: *Economic Journal*. Jg. 96, S. 1011-1034.
- Datta, Samar K./ Nugent, Jeffrey B. (1989): Transaction Cost Economics and Contractual Choice: Theory and Evidence. In: Nabli, Mustapha K./ Nugent, Jeffrey B. (Hrsg.): *The New Institutional Economics and Development: Theory and Applications to Tunisia*. Amsterdam: North Holland. S. 34-79.

- Deolalkar, G.H. (1999): The Indian Banking Sector: On the Road to Progress. In: Asian Development Bank: Rising to the Challenge in Asia: A Study of Financial Markets: Bd. 5 - India.
- Desai, B. M. (1983): Group Lending in Rural Areas. In: Von Pischke, J.D./ Adams, Dale W./ Donald, Gordon (Hrsg.) (1983): Rural Financial Markets in Developing Countries. Washington, D.C. S. 284-288.
- Desai, B.M. (1976): Formal vis-a-vis informal credit sources in the tribal areas: A case study of Dharampur Taluka. T.R. Nr. 127, Indian Institute of Management, Ahmedabad.
- Desai, M.B./ Baichwal, P.R. (1959): Role of Middlemen and Cooperatives in the Production and Marketing of Fish. In: Indian Journal of Agricultural Economics. Bd. 11, Nr. 4, S. 91-114; zitiert nach Platteau/ Nugent (1992: 414).
- Desai, V.R.M. (1967): Social Aspects of Saving. Bombay.
- Devereux, John/ Fische, Raymond P. H. (1993): An Economic Analysis of Group Lending Programs in Developing countries. In: The Developing Economies. Jg. 31, Nr. 1, März, S. 102-120.
- Diamond, D.W. (1989): Reputation acquisition in debt markets. In: Journal of Political Economy. Nr.4, S. 828-862.
- Donald, G. (1976): Credit for Small Farmers in Developing Countries. Boulder, Colorado.
- Downing, J. (1991): Gender and the Growth of Microenterprises. In: Small Enterprise Development. Jg. 2. S. 4-12.
- Drake, D./ Otero, M. (1992): Alchemists for the Poor. NGOs as Financial Institutions. ACCION International. Washington, D.C.
- Drake, D./ Rhyne, E. (Hrsg.) (2002): The Commercialisation of Microfinance, Hartford, Conn.
- Drake, P. (1980): Money, Finance and Development. New York.
- Dréze, Jean (2007): India and the US in 'nuclear deal' - The Tribal and the Moneylender. In: Mainstream. Jg. 45, Nr. 40. 26.9.2007
- Drèze, J./ Lanjouw, P./ Sharma, N. (1997): Credit in Rural India, a Case Study. LSE Sticerd Development Economics Research Paper Nr. 6. London.
- Druckarczyk, J. (1987): Unternehmen und Insolvenz- Zur effizienten Gestaltung des Kreditsicherungs- und Insolvenzrechts. Wiesbaden.
- Dutta, B./ Ray, D./ Sengupta, K. (1989): Contracts with Eviction in Infinitely Repeated Principal Agent Relationships. In: Bardhan, P. (Hrsg.) (1989): Economic Theory of Agrarian Institutions. Oxford.
- Eagleton, Terry (2000): The idea of culture. Oxford: Blackwell.
- Eaton, J./ Gersovitz, M. (1981): Debt with Potential Repudiation: Theoretical and Empirical Analysis. In: Review of Economic Studies. Jg. 48, S. 289-309.
- Eisenstadt, S.N./ Roninger, L. (1984): Patrons, Clients and Friends – Interpersonal Relations and the Structure of Trust in Society. Cambridge.
- Elsas, R./ Krahen, J. P. (2000): Collateral, Default Risk and Relationship Lending: An Empirical Study on Financial Contracting. Working Paper 1999/13. Center for Financial Studies, Frankfurt.
- Elwert, Georg (1980): Die Elemente der traditionellen Solidarität. In: Kölner Zeitschrift Soziologie und Sozialpsychologie. Jg. 32, Nr. 4, S. 681-704.
- Elwert, Georg (1980a): Überleben in Krisen, kapitalistische Entwicklung und traditionelle Solidarität. Zur Ökonomie und Sozialstruktur eines westafrikanischen Bauerndorfes. In: Zeitschrift für Soziologie. Nr. 9, S. 343-365.
- Elwert, Georg (1983): Bauern und Staat in Westafrika. Die Verflechtung sozioökonomischer Sektoren am Beispiel Benin. Frankfurt/New York: Campus.
- Elwert, Georg (1985): Märkte, Käuflichkeit und Moralökonomie. In: Lutz, Burkart (Hrsg.): Soziologie und gesellschaftliche Entwicklung. Frankfurt/Main.

- Elwert, Georg (1987): Ausdehnung der Käuflichkeit und Entwicklung der Wirtschaft, Markt und Moralökonomie. In: Heinemann, Klaus (Hrsg.): *Soziologie des wirtschaftlichen Handelns*. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*. Sonderheft 28, S. 300-321.
- Elwert, Georg (1991): Gabe, Reziprozität und Warentausch. Überlegungen zu einigen Ausdrücken und Begriffen. In: Berg, E./ Lauth, J./ Wimmer, A. (Hrsg.): *Ethnologie im Widerstreit. Kontroversen über Macht, Geschäft, Geschlecht in fremden Kulturen*. Festschrift für Lorenz G. Löffler, München.
- Elwert, G./ Evers, H.-D./ Wilkens, W. (1983): Die Suche nach Sicherheit: Kombinierte Produktionsformen im sogenannten informellen Sektor. In: *Zeitschrift für Soziologie*. 12, S. 281-296.
- Emons, Winand (1997): *Kreditsicherheiten aus informationsökonomischer Sicht*. Working Paper, Volkswirtschaftliches Institut, Universität Bern.
- Epstein, T.S. (1967): Productive efficiency and customary systems of rewards in rural south India. In: Firth, R. (Hrsg.): *Themes in Economic Anthropology*. London: Tavistock Publications. S. 229-252.
- Erlei, M./ Leschke, M., Sauerland, D. (1999): *Neue Institutionenökonomik*. Stuttgart.
- Esguerra, E.F. (1993): *Credit tying as a collateral substitute in informal loan contracts*. Ohio State University, Dissertation. Ohio.
- Esguerra, E.F./ Meyer, L. (1992): *Collateral Substitutes in Rural Informal Financial Markets in the Philippines*. In: Adams, D.W./ Fitchett, (Hrsg.) : *Informal Finance in Low Income Countries*. Boulder, Colorado.
- Eswaran, Mukesh/ Kotwal, Ashok (1985a): A Theory of Two-Tier Labor Markets in Agrarian Economies. In: *The American Economic Review*. Jg. 75, März. S. 162-177.
- Eswaran, Mukesh/ Kotwal, Ashok (1985b): A Theory of Contractual Structure in Agriculture. In: *The American Economic Review* 75, Juni. S. 352-367.
- Eswaran, M./ Kotwal, A. (1986): Access to Capital and Agrarian Production Organization. In: *Economic Journal*. Jg. 96, S. 482-498.
- Evers, H.-D. (1978a): *From Subsistence to Generalized Commodity Production: A study of South Indian Moneylenders and the Expansion of the Colonial Mode of Production*. Universität Bielefeld.
- Evers, H.-D. (1978b): *Chettiar Moneylenders in Southeast Asia*. In: *Asie du Sud, Traditions et changements*. Colloques Internationaux du Centre National de la Recherche Scientifique, Nr. 582. Paris. S. 635-645.
- Evers, H.D. (Hrsg.) (1980): *Sociology of South-East Asia. Readings on Social Change and Development*. Oxford.
- Evers, Hans-Dieter/ Schrader, Heiko (Hrsg.) (1994): *The moral economy of trade. Ethnicity and developing markets*. London, New York: Routledge.
- Evers, H.D./ Schrader, H. (1997): *Händler und Geldverleiher*. In: Nohlen, D./ Nuscheler, F. (Hrsg.): *Lexikon der Politik*. Bd. 4: *Die östlichen und die südlichen Länder*. München. S. 236-240.
- Evers, H.-D./ Schrader, Heiko (1999): *Vom Dilemma der Händler zum Dilemma der Bürokraten: Eine Theorie des sozialen Wandels von der Moralgesellschaft zur Marktgesellschaft*. Working Paper Nr. 318 , Sociology of Development Research Center, Bielefeld.
- Evers, H.-D./ Schrader, H./ Pavadarayan, J. (1994): *The Chettiar Moneylenders in Singapore*. In: Evers, H.D./ Schrader, H. (Hrsg.) (1994): *The Moral Economy of Trade: Ethnicity and Developing Markets*. London.
- Feder, G./ Feeney, D. (1990): Land tenure and property rights: Theory and implications for development policy. In: *World Bank Economic Review*. Jg. 5, Nr. 1, S. 135-154.
- Feder, G./ Onchan, T./ Chalamwong, Y./ Hongladarom, C. (1988): *Land policies and productivity in Thailand*. Baltimore.

- Fernandes, Walter/ Menon, Geeta (1987): Tribal Women and Forest Economy: Deforestation, Exploitation and Status Change. Indian Social Institute. New Delhi.
- Fiebig, Michael (1996): Sparfazilitäten in Institutionen der Mikrofinanzierung. Unveröffentlichte Diplomarbeit am FB Wirtschaftswissenschaft, Freie Universität Berlin. Berlin.
- Firth, Raimond (1964a): Capital, Saving and Credit in Peasant Societies: A Viewpoint from Economic Anthropology. In: FIRTH, Raimond/ YAMEY, B.S. (Hrsg.) (1964): Capital, Saving and Credit in Peasant Societies. Chicago. S. 15ff.
- Firth, Raimond/ Yamey, B.S. (Hrsg.) (1964): Capital, Saving and Credit in Peasant Societies. Chicago.
- Fischer (1990): Hausbankbeziehungen als Instrument der Bindung zwischen Banken und Unternehmen. Dissertation. Bonn.
- Fleisig, Heywood (1995a): The Power of Collateral. How problems in securing transactions limit private credit for movable property. Public Policy for the Private Sector Note Nr. 43. The World Bank, Washington, D.C.
- Fleisig, Heywood (1995b): The Right to Borrow. Legal and regulatory barriers that limit access to credit by small farms and businesses. Public Policy for the Private Sector Note Nr. 44. The World Bank, Washington, D.C.
- Floro, Maria Sagrario/ Ray, Debraj (1997): Vertical links between formal and informal financial institutions. In: Review of Development Economics. Jg. 1. S. 34 – 56.
- Floro, Sagrario/ Yotopoulos, P. (1991): Informal Credit Markets and the new institutional economics: The Case of Philippine Agriculture. Boulder, Colorado: Westview Press.
- Frank, Robert H. (1987): If Homo Oeconomicus Could Choose His Own Utility Function, Would He Choose One with a Conscience? In: The American Economic Review. Jg. 77. S: 593-604.
- Fuller, C. J. (1989): Misconceiving the grain heap: a critique of the concept of the Indian jmani system. In: Parry, Jonathan/ Bloch, Maurice (Hrsg.): Money & the Morality of Exchange. Cambridge. S. 33-63.
- Furubotn, E. /Richter, R. (2003). Neue Institutionenökonomik. Tübingen.
- Galor, O./ Zeira, J. (1993): Income Distribution and Macroeconomics. In: Review of Economic Studies. Jg. 60. S. 35-52.
- Gangopadhyay, Subhashis/ Sengupta Kunal (1986): Interlinkages in Rural Markets. In: Oxford Economic Papers. Jg. 29, S. 112-121.
- Gangopadhyay, Subhashis/ Sengupta Kunal (1987): Small Farmers, Moneylenders, and Trading Activity. In: Oxford Economic Papers. Jg. 39, S. 333-342.
- Geertz, Clifford (1962): The Rotating Credit Association: A "Middle Rung" In Development. In: Economic Development and Cultural Change. Jg. 10, Nr. 3. S. 241-263.
- Geertz, Clifford (1963): Peddlers and Princes. Social Change an Economic Modernization in Two Indonesian Towns. Chicago, London.
- Geertz, Clifford (1978): The Bazaar Economy: Information and Search in Peasant Marketing. In: The American Economic Review. Jg. 68, Nr. 2. S. 28-32.
- Geis, H.-G. (1975): Die Rolle der finanziellen Infrastruktur bei der Kapitalbildung. In: Priebe, H. (Hrsg.): Eigenfinanzierung der Entwicklung, Berlin, S. 69-78
- Geis, H.-G. (1987a): Diagnose und Therapiehinweise aus der Sicht der neo-institutionalistischen Finanzierungstheorie. In: Kück, M./ v. Loesch, A. (Hrsg.): Finanzierungsmodelle selbstverwalteter Betriebe. Frankfurt/Main. S. 79-96.
- Geis, H.-G. (1987b): Zur institutionellen Innovation und Evolution von Selbsthilfeorganisationen für Sparen und Kredit in Entwicklungsländern. In: DSE (Hrsg.): Bedeutung von Sparen bei der Armutsbekämpfung durch Selbsthilfe, Band II, Berlin. S. 205ff.
- Geis, H.-G. (1990): Finanzierungskonzepte für den Selbsthilfebereich. Schriftenreihe des Bundesministers für Jugend, Familie, Frauen und Gesundheit Band 254, Stuttgart.

- Geis, Heinz-Günter/Hartig, Peter (1983): Absorptionsprobleme als Defekte der öffentlichen Entwicklungszusammenarbeit, Berlin.
- Geis, Heinz-Günter/Hartig, Peter (1983): Meßkonzepte des Kapitalbedarfs und der Absorptionsfähigkeit der Entwicklungsländer. Eine Kritik. Berlin.
- Gensichen, Hans-Werner (1995): Die indischen Christen. In: Rothermund, D. (Hrsg.) (1995): Indien: Kultur, Geschichte, Politik, Wirtschaft, Umwelt. München. S. 186-198.
- Germidis, Dimitri (1990): Interlinking the formal and informal financial sectors in developing countries. In: Savings and Development. Nr. 1, S. 5-22.
- Germidis, D./ Kessler, Denis/ Meghir, Rachel (1991): Financial Systems and Development: What Role for the Formal and Informal Financial Sectors? Paris. OECD.
- Ghatak, Subrata (1976): Rural Money Markets in India. Delhi u.a.
- Ghate, P. B. (1986): Some Issues for the Regional Study on Informal Credit Markets. Background Discussion Paper for the Design Workshop. Manila: Asian Development Bank.
- Ghate, P. B. (1988): Informal Credit Markets in Asian Developing Countries. In: Asian Development Review. Jg. 6, Nr. 1. S. 64-85.
- Ghate, P. B. (1992): Interaction between the formal and informal financial sectors: The Asian experience. In: World Development. Jg. 20, Nr. 6. S. 859 – 872.
- Ghate, P.B. (1992a): Informal finance – some findings from Asia. Oxford University Press for the Asian Development Bank. Manila.
- Ghorbani Etemad, M.A./ Rudolf, Th. R. (2005): Kulturelle Prägungen wirtschaftlichen Handelns im Nahen Osten – eine institutionenökonomische Analyse des Einflusses des Islam auf die Finanzwirtschaft. Diskussionspapier, Universität Bayreuth.
- Ghosh, P./ Mookherjee, D./ Ray, D. (2000): Credit Rationing in Developing Countries: An Overview of the Theory. In: Mookherjee, D./ Ray, D. (2000): A Reader in Development Economics. London. Blackwell.
- Ghosh, Parikshit/ Ray, Debraj (2001): Information and Enforcement in Informal Credit Markets. University of British Columbia. Working Paper. November.
- Giddens, A. (1997): Jenseits von links und rechts. Frankfurt.
- Gill, A. (2003): Interlinked Agrarian Credit Markets in a Developing Economy: A Case Study of Indian Punjab. Paper presented in the International Conference on Globalization and Development, 10.-12.9.2003. The University of Strathclyde, Glasgow.
- Goetz, Anne Marie (1995): Behalten Frauen die Kontrolle? Kleinkredite für Landfrauen in Bangladesh. In: E+Z. Jg. 36, Nr.9, S. 232-233.
- Goetz, Anne Marie/ Gupta, Rina Sen (1996): Who Takes the Credit? Gender, Power, and Control over Loan Use in Rural Credit Programs in Bangladesh. In: World Development. Jg. 24, Nr. 1, S. 45-63.
- Goldberg, V. P. (1976): Regulation and Administered Contracts. In: Bell Journal of Economics and Management Science. Jg 7., S. 439-441.
- Gonzalez-Vega, C./ Chaves, R.A. (1991): On the Viability of Microenterprise Credit Programs: Four Case Studies. Economics and Sociology Occasional Paper Nr. 1826. Washington, D.C.
- Gough, K. (1960/61): The Hindu Jajmani System. In: Economic Development and Cultural Change. Jg. 9, Teil 1, S. 83-91.
- Government of India (1971): Report of the Study Group on Indigenous Bankers. The Banking Commission. Bombay.
- Government of India (1972): Report of the Banking Commission. S. 413-443. New Delhi.
- Government of India (1982): Capital Formation and Savings in India 1950-51 to 1979-80. Report of the Working Group on Savings. Bombay.
- Graf, Gerhard (2002<sup>2</sup>): Grundlagen der Volkswirtschaftslehre. Heidelberg.
- Graham, D. H. (1992): Informal Rural Finance in Niger: Lessons for Building Formal Institutions. In: Adams, D.W./ Fitchett, D.A. (Hrsg.) (1992): Informal Finance in Low-Income Countries. Boulder.

- Granovetter, Mark (1985): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: *American Journal of Sociology*. Jg. 91. S. 481-510.
- Greenbaum, S.I./ Thakor, A.V. (1995): *Contemporary Financial Intermediation*. Dryden Press.
- Greenbaum, ST. I./ Kanantas, G./ Venezia, Itzhak (1989): Equilibrium Loan Pricing under the Bank-Client Relationship. In: *Journal of Banking and Finance*. Jg. 13. S. 221-235.
- Greif, A. (1989): Reputation and coalitions in medieval trade: Evidence on the Maghribi traders. In: *Journal of Economic History*. Jg. 44, Nr. 4. S. 857-882.
- Greif, A. (1993): Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders' Coalition. In: *The American Economic Review*. Jg. 83. S. 525-548.
- Greif, A. (1994): Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies. In: *Journal of Political Economy*, Jg. 102, S. 912-50.
- Gsänger, H. (1993): Informelle (unkonventionelle) soziale Sicherung in der TZ-Beratung. In: GTZ (Hrsg.): *Sozialpolitische Beratung in der Technischen Entwicklungszusammenarbeit. Ergebnisse der 1. Sozialpolitischen Fachtagung*. Eschborn. S. 269-282.
- Gsänger, H. (1993): *Soziale Sicherungssysteme für arme Bevölkerungsgruppen*. DIE. Berlin/Bonn.
- GTZ (1997): *Savings in the Context of Micro-Finance*. Discussion Paper prepared for the CGAP Working Group Financial Instruments (Savings Mobilization). Eschborn.
- GTZ (2007): *Relevanz von Basel II für Entwicklungsländer. Konsequenzen für Finanzsystementwicklung durch die Deutsche EZ*. Eschborn.
- GTZ Indien: (2005), *Rural Financial System Development Program, Summary of Major Results from Existing Studies on the Impact of the Microfinance Linkage Banking Program in India on the Millennium Development Goals*. New Delhi.
- Guha, Ranajit (1994): The Career of an Anti-God in Heaven and on Earth. In: Bose, Sugata (Hrsg.): *Credit, Markets, and the Agrarian Economy of Colonial India*. Delhi: Oxford University Press. S. 301-328.
- Guha, Summit (1987): Commodity and Credit in Upland Maharashtra, 1800-1950. In: *Economic and Political Weekly*. Jg. 26. Dez., S. A-126-A140.
- Gulati, L (1978), Profile of a female agricultural labourer. In: *Economic and Political Weekly*. Jg. 13. Nr. 12.
- Gupta, Manash Ranjan/ Chaudhuri, Sarbajit (1997): Formal Credit, Corruption and the Informal Credit Market in Agriculture: A Theoretical Analysis. In: *Economica*. Jg. 64, S. 331-43.
- Gupta, Suraj B. (1990): *Monetary Economics. Institutions, Theory and Policy*. 2nd reprint. New Delhi.
- Hannig, Alfred/ Baumgarten, S./ Fröhlich, Ch./ Günthner, M./ Wehnert, U./ Weitzenegger, K. / Wisniwski, S.-B. (1993): *Bancos Departamentales in Bolivia. Bestandsaufnahme und Perspektiven*. DIE. Berlin/ Bonn
- Hannover, Wolfgang (2005): *Impact of Microfinance Linkage Banking in India on the Millennium Development Goals (MDG). Summary of Major Results from Existing Studies*. NABARD/ GTZ. Ohne Ort.
- Harper, E.B. (1961): Moneylending in the Village Economy of the Malnad, *Economic Weekly Annual*, Jg. 13.
- Harper, Malcolm/ Esipisu, Ezekiel/ Mohanty, A.K./ Rao, D.S.K. (1998): *The New Middlewomen. Profitable Banking Through On-Lending Groups*. New Delhi/Calcutta.
- Harris, John (Hrsg.) (1982): *Rural Development. Theories of peasant economy and agrarian change*. London et al.
- Harris, John. (1982a): General Introduction. In: ders. (Hrsg.) (1982): *Rural Development: Theories of Peasant Economy and Agrarian Change*, edited by John Harris. London: Hutchinson University Library.

- Harriss, Barbara (1980): Money and Commodities, Monopoly and Competition. In: Howell, John (Hrsg.): Borrowers and Lenders. Rural Financial Markets and Institutions in Developing Countries. London. S. 107-129.
- Harriss, B. (1981): Transitional Trade and Rural Development. Vikas Publishing House, New Delhi.
- Harriss, B. (1983): Money and Commodities: Their Interaction in a Rural Setting. In: Von Pischke, J.D./ Adams, Dale W./ Donald, Gordon (Hrsg.) (1983): Rural Financial Markets in Developing Countries. Washington, D.C. S. 233-241.
- Harriss, B. (1984): State and Market. Concept Publishing Company, New Delhi.
- Harriss, B. (1991): Markets, Society and the State: Problems of Marketing under Conditions of Smallholder Agriculture in West Bengal. Report to WIDER, Helsinki, Oxford: Queen Elizabeth House.
- Harriss-White, B. (1994): The question of traders as credit agents in India. In: Bouman, F.J.A./ Hospes, O. (Hrsg.): Financial landscapes reconstructed - the fine art of mapping development. Boulder.
- Hart, Keith (1973): Informal Sector Income Opportunities and Urban Government in Ghana. In: Journal of Modern African Studies. Nr. 1, S. 61-89
- Hartig, Peter (1989): Kleinbäuerliche Kreditprogramme und Institution Building auf ländlichen Finanzmärkten in Entwicklungsländern. Eine informationsökonomische Kritik traditioneller und neoliberaler Konzeptionen. Offenbach.
- Hartmann-Wendels, T./ Pfingsten, A./ Weber, M. (1998): Bankbetriebslehre. Berlin, Heidelberg, u.a.
- Haubrich, Joseph G. (1989): Financial intermediation: Delegated monitoring and long-term relationships. In: Journal of Banking & Finance. Jg. 13, Nr. 1, S. 9-20.
- Hauschildt, J. (1972): Kreditwürdigkeit. In: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik 17. S. 167-183.
- Hayami, Yūjirō (1997): Development Economics: from the poverty to the wealth of nations. Oxford : Clarendon Press.
- Hayami, Y./ Kawagoe, T. (1993): The Agrarian Origins of Commerce and Industry - A Study of Peasant Marketing in Indonesia. London. Macmillian Press.
- Hayami, Y./ Kikuchi, M. (1982): Asian Village Economy at the Crossroads. Baltimore: John Hopkins University Press.
- Hecht, S./ Anderson, A.B./ May, P. (1988): The Subsidy from Nature: Shifting Cultivation, Successional Palm Forests and Rural Development. In: Human Organization. Jg. 47.
- Heidhues, F. (2001): The Future of World, National and Household Food Security. In: Nösberger, J., Geiger, H.H. and Struik, P.C. (eds.): Crop Science: Progress and Prospects. Wallingford and New York.
- Hein, Manfred (1993<sup>2</sup>): Einführung in die Bankbetriebslehre. München.
- Heinemann, Klaus (1987): Soziologie des Geldes. In: Heinemann, Klaus (Hrsg.): Soziologie des wirtschaftlichen Handelns. Sonderheft 28, Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie. S. 322-338.
- Heinemann, Klaus (Hrsg.) (1987): Soziologie des wirtschaftlichen Handelns. Sonderheft 28, Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie.
- Hellwig, M. (1988): Kreditrationierung und Kreditsicherheiten bei asymmetrischer Information: Der Fall des Monopolmarktes. Diskussionspapier Nr. A-167. Universität Basel.
- Hellwig, M. (1991): Banking, Financial Intermediation and Corporate Finance. In: Giovanni, A./ Mayer, C. (Hrsg.): European Financial Integration. Cambridge. S. 35-72.
- Hess, U. (2003): Innovative Financial Services for Rural India. Monsoon-Indexed Lending and Insurance for Smallholders. The World Bank. Washington, D.C..
- Hill, Polly (1982): Dry Grain Farming Families - Hausaland and Karnataka Compared. Cambridge.

- Hill, Polly (1986): The need to be indebted. In: Dies.: *Development Economics on Trial*. Cambridge, S. 83-94.
- Hoddinott, J./ Adato, M./ Besley, T./ Haddad, L. (2001): *Participation and Poverty Reduction: Issues, Theory, and New Evidence from South Africa*. FCND Discussion Paper Nr. 98, International Food Policy Research Institute. Washington, D.C.
- Hoff, Karla / Stiglitz, Joseph E. (1990): Introduction: Imperfect Information and Rural Credit Markets - Puzzles and Policy Perspectives. In: *The World Bank Economic Review*. Jg. 4, Nr. 3, S. 235-250.
- Hoff, Karla / Stiglitz, Joseph E. (1993): Imperfect Information and Rural Credit Markets: Puzzles and Policy Perspectives. In ders. (Hrsg.) (1993): *The Economics of Rural Organization, Theory, Practice and Policy*. Oxford. S. 33-52.
- Hoff, Karla/ Braverman, A./ Stiglitz, J. E. (1993) (Hrsg.): *The Economics of Rural Organisation*. Oxford u.a.
- Hoff, Karla/ Stiglitz, Joseph E. (1998): Moneylenders and Bankers: Price-Increasing Subsidies in a Monopolistically Competitive Market. In: *Journal of Development Economics*. Jg. 55, Nr. 2, S. 485-518.
- Holst, Jürgen (1985): The role of informal financial institutions in the mobilization of savings. In: Kessler, Denis/ Ullmo, P.A. (Hrsg.): *Savings and Development*, Paris. S. 122-152.
- Homann, Karl (2005): Ethik und Marktwirtschaft – tatsächlich Gegensätze? In: *Die Zukunft der Sozialen Marktwirtschaft – Politik, Wirtschaft und Bürger in der Verantwortung*. Schönhauser Gespräche, Bankenverband Berlin. S. 22- 28.
- Homann, Karl/ Lütge, Christoph (2005): *Einführung in die Wirtschaftsethik*. Münster.
- Hossain, Mahabub (1988): *Credit for Alleviation of Rural Poverty: The Grameen Bank of Bangladesh*. International Food Policy Research Institute. Report 65. International Food Policy Research Institute, Washington, D.C.
- Howell, J. (Hrsg.): *Borrowers and Lenders. Rural Financial Markets and Institutions in Developing Countries*, London.
- Hulme, David (1990): Can the Grameen Bank be Replicated? Recent experiments in Malaysia, Malawi and Sri Lanka. In: *Development Policy Review*. Jg. 8, S. 287-300.
- Hulme, D. (1992): On the Replication of Credit Programmes for the Poor. Paper presented on the seminar *Financial Landscapes Reconstructed* in Wageningen, 17-19.11. Wageningen.
- Hulme, D. (1993): Replicating finance programmes in Malawi and Malaysia. In: *Small Enterprise Development*. Jg. 4, Nr. 4, S. 4-15.
- Hulme, D./ Moseley, P. (1996): *Finance for the Poor: Impacts on Poverty, Vulnerability and Deprivations*. In: *Finance Against Poverty, Volume I and Volume II*. London: Routledge.
- Huntington, Samuel P. (1998), *The clash of civilizations and the remaking of world order*. London: Touchstone.
- Huppi, Monica /Feder, Gershon (1990): The Role of Groups and Credit Cooperatives in Rural Lending. In: *The World Bank Research Observer*. Jg. 5, Nr. 2, S. 187-204.
- IMF (2007): *World Economic Outlook 2007, Spillovers and Cycles in the Global Economy*. Washington, D.C.
- International Labour Office (1995): *Collateral and Collateral Substitutes: The Experience of Selected Lending Institutions in the Philippines*. Unveröff. Genf.
- Iqbal, F. (1988): The Determinants of Moneylender Interest Rates: Evidence from Rural India. In: *Journal of Development Studies*. Jg. 24, Nr. 3. S. 364-78.
- Iqbal, Zamir (1997): Islamische Finanzsysteme. In: *Finanzierung und Entwicklung*, Juni, S. 38-41.
- Jaffee, Dwight M./ Russell, Thomas (1976): Imperfect Information, Uncertainty, and Credit Rationing. In: *Quarterly Journal of Economics* Vol. 90 (Nov.), S. 651-666.

- Jagannathan, N. Vijay (1987): *Informal Markets in Developing Countries*. Oxford, New York u.a.
- Jain, L.C. (1929): *Indigenous Banking in India*. London.
- Jain, Pankaj S. (1996): *Managing Credit for the Rural Poor: Lessons from the Grameen Bank*. In: *World Development*. Jg. 24, Nr. 1. S. 79-89.
- Jayaraman, Rajashri/ Lanjouw, Peter (1999): *The Evolution of Poverty and Inequality in Indian Villages*. In: *The World Bank Research Observer*. Jg. 14, Febr., S. 1-30.
- Jensen, M.C./ Meckling, W.H. (1976): *Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency cost and Ownership Structure*. In: *Journal of Financial Economics*. Jg. 3, S. 305- 360.
- Jodha, N. S. (1986): *Common Property Resources and Rural Poor in Dry Regions of India*. In: *Economic and Political Weekly*. Jg. 21, Nr. 27, S. 1169-1182.
- Johnson, Susan (1999): *Gender and Microfinance: Guidelines for Good Practice*. Manuskript.
- Joskow, P.L. (1985): *Vertical Integration and Long-term Contracts: The Case of Coal-Burning Electricity Generating Plants*. In: *Journal of Law, Economics, and Organization*. Jg. 1, S. 33-80.
- Karkal, Gopal (1967): *Unorganized Money Markets in India*. Bombay.
- Karmakar, K.G. (1999): *Rural Credit and Self-Help Groups. Microfinance Needs and Concepts in India*. New Delhi.
- Kaufmann, Stephan (2007): *Das Geschäft mit den Armen. Mikrokredite entwickeln sich zu einem Milliardenmarkt. Ihre Wirkung aber wird bezweifelt*. In: *Berliner Zeitung*, 28.12.2007, S. 9.
- Keren, M./ Lehari, D. (1983): *The International Organization of the Firm and the Shape of Average Costs*. In: *Bell Journal of Economics*. Jg. 14, S. 474-486.
- Khan, M. A. (2003): *Islamic Economics and Finance: a Glossary*. New York.
- Khandker, Shahidur (1998): *Using microcredit to advance women*. *The World Bank Prem-notes*. Nov., Nr. 8.
- Khasnabis, R./ Chakravarty, J. (1982): *Tenancy, Credit and Agrarian Backwardness: Results of a Field Survey*. In: *Economic and Political Weekly*. Jg. 17, Nr. 13, S. A21-A32.
- Khedekar, R.G. (1975): *Problems encountered in the Mobilization of Personal Savings in Urban and Rural Areas: A Case Study of India*. In: *Economic Bulletin for Asia and the Pacific*. Jg. 26, S. 33-49.
- Kilby, P./ Liedholm, C.E./ Meyer, R.L. (1984): *Working Capital and Nonfarm Rural Enterprises*. In: Adams, D.W./ Graham, D.H./ Von Pischke, J. (Hrsg.) (1994): *Undermining Rural Development with Cheap Credit*. Boulder. S. 266-283.
- Klein, B. (1995): *Ländliches Finanzwesen und Finanzierungsverhalten kleinbäuerlicher Familienwirtschaften - dargestellt am Beispiel zweier Dorfgemeinden im andinen Hochland von Boyaca, Kolumbien*. Berlin.
- Klein, B./ Crawford, R.G./ Alchian, A.A. (1978): *Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process*. In: *Journal of Law and Economics*. Jg. 21, S. 297-326.
- Klein, B./ Leffler, K.B. (1981): *The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance*. In: *Journal of Political Economy*. Jg. 89, S. 615-641.
- Kolenda, Pauline Mahar (1967): *Towards a model of the Hindu Jajmani system*. In: Dalton, George (Hrsg.): *Tribal and Peasant Economies*, New York. S. 285-332
- Kotwal, Ashok (1985): *The Role of Consumption Credit in Agricultural Tenancy*. In: *Journal of Development Economics*. Jg. 18, S. 273-295.
- Krahn, Jan P. (1985): *Einige Überlegungen zur Analyse ländlicher Institutionen*. Unver. Ms.. Freie Universität Berlin.
- Krahn, J.P./ Elsas, R. (1998): *Relationship Banking und der Strukturwandel im Kreditgeschäft der Banken*. In: *FAZ vom 26.1.98*

- Krahen, J.P./ Nitsch, Manfred (1987): Kredit und informeller Sektor: Theoretische und empirische Überlegungen zur Konstruktion eines angepassten Kreditprogramms. Frankfurt: Interdisziplinäre Projekt Consult.
- Krahen, J. P./ Schmidt, R.H. (1994): Development Finance as Institution Building. Boulder, Colorado: Westview Press.
- Kranton, Rachel E (1996): Reciprocal exchange: A self-sustaining system In: The American Economic Review. Jg. 86, Nr. 4; S. 830-851
- Kranton, R./ Swamy, A. (1999): The Hazards of Piecemeal Reform: British Civil Courts and the Credit Market in Colonial India. In: Journal of Development Economics. Jg. 58. S. 1-24.
- Kratoska, Paul H. (1975): The Chettiar and the Yeoman. Occasional Paper Nr. 32, Institute of Southeast Asian Studies. Singapore.
- Krebs, D. M. (1990): A course in microeconomic theory. New York.
- Krishnan, V. (1959): Indigenous Banking in South India. Bombay.
- Krishnaswamy, K.S./ Krishnamurty, K./ Sharma, P.D. (1987): Improving Domestic Resource Mobilization through Financial Development - India. Asian Development Bank, Manila.
- Kritikos, Alexander (1998): Schlüsselfaktoren für eine erfolgreiche Vergabe von Kleinkrediten mit bedingter Gruppenhaftung. Diskussionspapier Nr. 13/98. Frankfurter Institut für Transformationsstudien. Frankfurt/ Oder.
- Kronman, Anthony T. (1985): Contract Law and the State of nature. In: Journal of Law, Economics, and Organization. Jg. 1, Nr. 1, S. 5-32
- Kropp, Erhard/ Marx, M.T./ Pramod, B./ Quinones, B.R./ Seidel, H.D. (1989): Linking Self-help Groups and Banks in Developing Countries. Eschborn.
- Krug, Barbara/ Frey, Bruno S. (1987): Ökonomik der Familie. In: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. Jg. 107, Nr. 1, S. 76-85.
- Kübler, Dorothea (1990): Moralökonomie versus Mikroökonomie. Zwei Erklärungsansätze bäuerlichen Wirtschaftens im Vergleich. Berlin.
- Kumar, Anjali (2005): Access to Financial Services in Brazil. The World Bank. Washington, D.C.
- Kumar, Ravinder (1968): Western India in the Nineteenth Century: A Study in the Social History of Maharashtra. London.
- Lachenmann, Gudrun (1999): Engendering embeddedness in society and culture. Working Paper Nr. 323, Sociology of Development Research Center, Bielefeld.
- Lachenmann, Gudrun/ Dannecker, Petra (Hrsg.) (2002): Die geschlechtsspezifische Einbettung der Ökonomie. Münster u.a.
- Ladman, J.L. (1984): Loan-Transaction Costs, Credit Rationing, and Market Structure : The Case of bolivia. In: Adams, D.W./ Graham, D.H./ Von Pischke, J. (Hrsg.) (1994): Undermining Rural Development with Cheap Credit. Boulder. S.104-119.
- Landa, Janet Tai (1994): Trust, Ethnicity, and Identity. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Lanjouw, Peter (1994): Living Standards in a North Indian Village: An Analysis within the Stochastic Dominance Framework. In: Lloyd, Tim/ Mourissey, Oliver (1994): Poverty, Inequality and Rural Development. New York. S. 11-32.
- Lanjouw, P./ Stern, Nicholas (1998): Economic Development in Palanpur over Five Decades. Oxford.
- Lanjouw, P./ Stern, N. (2003): Opportunities off the Farm as a Springboard out of Poverty: Five Decades of Development in an Indian Village. In: Fields, Gary/ Pfefferman, Guy (Hrsg.): Paths out of Poverty. Heidelberg.
- Ledgerwood, Joanna (1999): Microfinance Handbook: An institutional and financial perspective. The World Bank, Washington, D.C.

- Lee, Warren F. (1983): The Role of Financial Intermediation in the Activities of Rural Firms and Households. In: Von Pischke, J.D./ Adams, D.W./ Donald, G. (1983): Rural Financial Markets in Developing Countries. Washington, D.C. S. 104-109.
- Lewis, Oscar (1958): Village Life in Northern India. Studies in a Delhi Village. Urbana: Univ. Illinois Press.
- Light, Ivan (1987): Unternehmer und Unternehmertum ethnischer Gruppen. In: Heinemann, Klaus (Hrsg.): Soziologie wirtschaftlichen Handelns. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie. Sonderheft 28, S. 193-215.
- Lindenberg, Siegwart (1988): Contractual Relations and Weak Solidarity: The Behavioral Basis of Restraints on Gain-maximization. In: Journal of Institutional and Theoretical Economics. Jg. 144. S. 39-58.
- Lipton, Michael (1968): The Theory of the Optimizing Peasant. In: Journal of Development Studies. Jg. 4. S. 327-351.
- Lipton, M. (1976): Agricultural Finance and Rural Credit in Poor Countries. In: World Development. Jg. 4, Nr. 7. S. 543-553.
- Lipton, M. (1977): Why Poor People Stay Poor: A Study of Urban Bias in World Development. London: Temple Smith.
- Lipton, M. (1981): Agricultural Finance and Rural Credit in Poor Countries. In: Streeten, P./ Jolly, R. (Hrsg.): Recent Issues in World Development: A Collection of Survey Articles. Oxford.
- Lipton, M. (1982): Games against Nature: Theories of Peasant Decision-making. In: Harriss, John (Hrsg.) (1982): Rural Development. Theories of Peasant Economy and Agrarian Change. London. S. 258-268.
- Lipton, M. (1982a): Why Poor People stay Poor. In: Harriss, John (Hrsg.) (1982): Rural Development. Theories of peasant economy and agrarian change. London. S. 66-81.
- Longhofer, St. D./ Santos, J.A.C. (1998): The importance of bank seniority for relationship lending. Working Paper. Ohne Ort.
- Lütge, C. (2007): Ethische Grundlagen von Wohlfahrts- und Sozialarbeit in der globalisierten Welt. In: Rössler, G./ Wildenauer C. (Hrsg.) (2007): Menschlichkeit im Sozialmarkt. Wiesbaden. S. 37-50.
- Macaulay, Stewart (1963): Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study. In: American Sociology Review. S. 55ff.
- MacNeil, I.R. (1974): The Many Futures of Contract. In: Southern Californian Law Review. Jg. 47, S. 691-816.
- Macneil, I.R. (1978): Contracts: Adjustment of Long-term Economic Relations under Classical, Neoclassical, and Relational Contract Law. In: Northwestern University Laws Review. Jg. 72. S. 854-905.
- Mahajan, V. (2000): A framework for building a sustainable rural financial system for India. BASIX, Hyderabad. India.
- Mahajan, Vijay/ Gupta Ramola, Bharti (1996): Financial Services for the Rural Poor and Women in India: Access and Sustainability. In: Journal of International Development. Jg. 29, Nr. 8, S. 211-224.
- Mahajan, V./ Ramola, Bh. G./ Titus, M. (2000): Dhaka Starting Microfinance in India. Paper. Basix. Hyderabad/ Indien.
- Maitra, Pushkar (1998): Consumption Smoothing in Rural Punjab in the Green Revolution Years. In: Indian Economic Review. Jg. 33, Nr. 2, S. 185-196.
- Malinowski, Bronisław (1979): Argonauten des westlichen Pazifik: Ein Bericht über Unternehmungen und Abenteuer der Eingeborenen in den Inselwelten von Melanesisch-Neuguinea. Frankfurt am Main.
- Mampilly, P. (1978): The Administration of Agricultural Credit in Selected Asian Countries. In: Asian Development Bank (Hrsg.): Rural Asia: Challenge and Opportunity, Supplementary Papers, Bd. 2. Manila.

- Manusmriti: 8. Buch, Kapitel 1 und 2; in der Ausgabe von 1886, Niryanasagara Press.
- Masciandaro, Donato (2001): In Offense of Usury Laws: Microfoundations of Illegal Credit Contracts. In: *European Journal of Law and Economics*. Jg. 12. S. 193-215.
- Masciandaro, Donato (2002): Why Shylock Can Be Efficient? A Theory of Usury Contracts. In: *Kredit und Kapital*. Jg. 35, Nr. 3, S. 381-399.
- Maurer, Klaus (1999): *Finanzintermediation an der Schnittstelle von formellem und informellen Finanzsektor*. Berlin.
- Mauss, Marcel (1968): *Die Gabe. Formen und Funktionen des Austauschs in archaischen Gesellschaften*. Frankfurt/ Main.
- Mayer, C. (1988): New Issues in Corporate finance. In: *European Economic Review*. Bd. 32. S. 1183-1186.
- Mayhew, B. (1980): Structuralism versus Individualism: Part 1, Shadowboxing in the Dark. In: *Social Forces*. Jg. 59, Nr. 2. S. 335-375.
- Mazumdar, D. (1978): The Urban Informal Sector. In: *World Development*. Jg. 6, S. 1041-1064.
- McMillan, J./ Woodruff, C. (1999): Interfirm Relationships and Informal Credit in Vietnam. In: *Quarterly Journal of Economics*. Jg. 114, Nr. 11.
- Meillassoux, C. (1976): *Die wilden Früchte der Frau. Über häusliche Produktion und kapitalistische Wirtschaft*. Frankfurt/ Main.
- Meillassoux, C. (1983): The Economic Basis of Demographic Reproduction. In: *Journal of Peasant Studies*. Jg. 11, Nr. 1, S. 50-62.
- Mencher, Joan/ Saradmoni, K.S. (1982): Muddy feet, dirty hands, rice cultivation and female agricultural labour. *Economic and Political Weekly*. Jg. 17, Nr. 52, S. 37-42.
- Merz, Rainer (1998): „What’s Love Got To Do With It“ – Social Networking Through Marriage in Andhra Pradesh, India. Working Paper Nr. 301, Sociology of Development Research Center. Bielefeld.
- Meyer, Richard L./ Alicbusan, Adelaida P. (1984): Farm-Household Heterogeneity and Rural Financial Markets: Insights from Thailand. In: Adams, D.W./ Graham, D.H./ Von Pischke, J. (Hrsg.) (1994): *Undermining Rural Development with Cheap Credit*. Boulder. S. 22-35.
- Meyer, R.L./ Nagarajan, G. (1988): Financial services for small and micro enterprises: A need for policy changes and innovation. In: *Savings and Development*. Jg. 12, Nr.4, S. 363-373.
- Meyer, R.L./ Nagarajan, G. (1992): An Assessment of the Role of Informal Finance in the Development Process. In: Peters, G.H./ Stanton, B.F. (Hrsg.): *Sustainable Agricultural Development: The Role of International Cooperation*. Dartmouth.
- Meyer, R.L./ Nagarajan, Geetha (2000): *Rural Financial Markets in Asia. Policies Paradigms, and Performance*. Study of Rural Asia. Bd.3, Asian Development Bank,
- Meyer, R. L./ Srinivasan (1987): Policy implications of financial intermediation cost in Bangladesh. *Economic and Sociology Occasional Paper 1359*. Department of Agricultural Economics and Rural Sociology. Ohio State University. Ohio.
- Mies, M./ Lalita, K./ Kumari, Krishna (1986): *Indian Women in Subsistence and Agricultural Labour*. Women, Work and Development Series, No. 12. International Labour Organisation. Genf.
- Milde, H. (1988): Die Theorie der adversen Selektion. In: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium*. Jg. 17, S. 1-6.
- Mitra, Pradeep (1983): A Theory of Interlinked Rural Transactions. In: *Journal of Public Economics*. Jg. 20 (März), S. 167-191.
- Mitra, P.K. (1985): Sectoral Analysis of the Indian Economy. In: *Savings and Development*. Jg. 9, Nr. 2, S. 105-128.
- Montgomery R./ Bhattacharya, D./ Hulme, D. (1996): Credit for the Poor in Bangladesh. In: Hulme, D./ Mosley, P. (1996): *Finance against Poverty*. Bd. 2. London. S. 94-176.

- Morduch, Jonathan (1999): *Between the State and the Market: Can Informal Insurance Patch the Safety Net?* In: *World Bank Research Observer*. Jg. 14, Nr. 2, S. 187-207.
- Müller, Stefan (1993): *Makroökonomische Implikationen des „Riba“-Verbot*es der islamischen Wirtschaftstheorie. Unveröffentlichte Diplomarbeit am FB Wirtschaftswissenschaft der Freien Universität Berlin. Berlin.
- Musgrave, P.J. (1979): *Rural credit and rural society in the United Provinces 1860–1920*. In: Dewey, C./ Hopkins, A.G. (Hrsg.) (1979): *The Imperial Impact: Studies in the Economic History of Africa and India*. Athlone Press: London.
- Musgrave, Peter (1985): *Rural Credit and Rural Society in the United Provinces, 1860-1920*. In: Dewey, Clive/ Hopkins, A.G. (1978) (Hrsg.): *The Imperial Impact: Studies in the Economic History of Africa and India*. London.
- NABARD (1989): *Studies on Self-Help Groups of the Rural Poor*. Bombay.
- NABARD (1993): *Linking Banks with Self-Help Groups*. In: *Banking Finance*. Januar, S. 28-30.
- NABARD (2008): *Linging Self-Help-Groups with banks*. Homepage: <http://www.nabard.org/microfinance/successstories.asp>. Zugriff am 18.05.2008
- Narayan, R.K. (1952): *The Financial Expert*. London.
- National Bank for Agriculture and Rural Development (NABARD) (1996, 1997): *Annual Reports*. NABARD. Bombay. Zitiert nach Meyer/ Nagarajan (2000: 180).
- Nayar, C.P.S. (1973): *Chit Finance: An exploratory study on the working of chit funds*. Bombay.
- Nayar, C.P. S. (1982a): *Finance Corporations - A study of unregulated Banks*. Madras.
- Nayar, C.P.S. (1975): *Chit Funds in the Indian Economy*. In: *The Journal of the Indian Institute of Bankers*, Bombay. July-Sept., S. 215-223.
- Nayar, C.P. S. (1982b): *Finance Corporations: An Informal Financial Intermediary in India*. In: *Savings and Development*. Jg. 6, Nr. 1, S. 5-39.
- Nayar, C.P.S. (1986): *Can a traditional financial technology co-exist with modern financial technologies? The Indian experience*. In *Savings and Development*. Jg. 10, Nr. 1, S. 31-58.
- Nayar, C.P.S. (1992): *Strenght of Informal Financial Institutions: Examples from India*. In: Adams, Dale W./ Fitchett, Delbert A. (Hrsg.) (1992): *Informal Finance in Low-Income countries*. Boulder, Colorado. S. 195-208.
- Nayyar, Deepak (1993): *Indian Economy at the Crossroads. Illusions and Realities*. In: *Economic and Political Weekly*. Jg. 28, Nr. 15, 4/10/93, S. 639-653.
- Nehru, S.S. (1932): *Caste and Credit in the Rural Area*. Madras.
- Neueweg, G.H. (2001): *Könnerschaft und implizites Wissen. Zu lehr- und lerntheoretisch Bedingungen der Erkenntnis- und Wissenstheorie*. Münster.
- Newberry, David M.G./ Stiglitz, Joseph E. (1979): *Sharecropping, Risk Sharing and the Importance of Imperfect Information*. In: Roumasset, J.A./ Boussard, J.M./ Singh, I.J. (Hrsg.) (1979): *Risk, Uncertainty and Agricultural Development*. SEARCH. Agricultural Development Council. New York. S. 311-339.
- Nitsch, Manfred (1989): *Vom Nutzen des institutionalistischen Ansatzes für die Entwicklungsökonomie*. In: Körner, Heiko (Hrsg.): *Zur Analyse von Institutionen im Entwicklungsprozeß und in der internationalen Zusammenarbeit*. Berlin: Duncker & Humblot. S. 37-50.
- Nitsch, Manfred (1992): *Die Ökonomie sozialer Sicherungssysteme in Entwicklungsländern*. Thesenpapier. Berlin.
- Nitsch, Manfred (2002): *Glaspaläste und Mikrofinanz*. Frankfurt/ Main.
- Nitsch, Manfred/ Schwarzer, Helmut (1995): *Recent Developments in Financing Social Security in Latin America*. Commissioned Paper for the International Labour Office. Berlin/ Genf.

- North, D. C. (1978): Structure and Performance: The Task of Economic History. In: Journal of Economic Literature. Jg. 16, S. 963-978.
- North, D.C. (1984): Transaction Costs, Institutions, and Economic History. Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft. Jg. 140, S. 7-17.
- North, D.C. (1987): Institutions, Transaction Costs and Economic Growth. In: Economic Inquiry. Jg. 25, Juli, S. 419-428.
- North, D. C. (1990): Institutions, Institutional Change, and Economic Performance, Cambridge University Press, Cambridge.
- Olfert, K./ Reichel, H.C. (2003): Finanzierung. 12. Aufl. Ludwigshafen.
- Olsen, W.K. (1991): Distress Sales and Exchange Relations in a Rural Area of Rayalaseema. Dissertation. University of Oxford. Oxford.
- Olsen, W.K. (1993): Distress Sales and Rural Credit: Evidence from an Indian Village Case Study. In: IDS Bulletin. Jg. 24, S. 83-89.
- Olsen, Wendy (1994): Distress Sales and Rural Credit: Evidence from an Indian Village Case Study. In: Lloyd, Tim/ Mourissey, Oliver (1994): Poverty, Inequality and Rural Development. New York. S. 122-137.
- Olsen, Wendy (2001): Financial Exclusion and Social Integration in Sri Lanka. Paper for the Conference on Finance and Business Development at University of Manchester. Unveröffentlicht.
- Olsen, Wendy (2001): Poverty and Access to Credit in Sri Lanka in the 1990s: A Multilevel Analysis. Unveröffentlichtes Paper, Center for International Development, University of Bradford.
- Onken, Werner (1993): Der Zins als Angelpunkt von Wirtschaft und Moral. <http://www.systemfehler.de/angelpunkt.htm>, Zugriff am 29.02.2008
- Otero, Maria/ Rhyne, Elisabeth (1994): Financial Services for Microenterprises: Principles and Institutions. In: Otero, Maria/ Rhyne, Elisabeth (Hrsg.): The New World of Microenterprise Finance: Building Healthy Financial Institutions for the Poor. West Hartford. S. 11-26.
- Otero, Maria/ Rhyne, Elisabeth (Hrsg.) (1994): The New World of Microenterprise Finance: Building Healthy Financial Institutions for the Poor. West Hartford.
- Otsuka, K./ Hayami, Y. (1988): Theories of Share Tenancy: A Critical Survey. In: Economic Development and Cultural Change. Jg. 37, Nr. 1, S. 31-68.
- Padmanabhan, K.P. (1984): Making Poor Less Impoverished through Finance. In: Savings and Development. Nr. 1, S. 85-92.
- Padmanabhan, K.P. (1988): Rural Credit. Lessons for Rural Bankers and Policy Makers. London.
- Patole, M./ Ruthven, O. (2001): Metro Moneylenders: Debtors and Creditors in a West Delhi Squatter Settlement. Finance and Development Research Programme, Working Paper Nr. 28. University of Manchester. Manchester.
- Patten, Richard H./ Rosengard, Jay K. (1991): Progress with Profit: The Development of Rural Banking in Indonesia. San Francisco: ICS Press.
- Pawlas, Andreas (1996): Luther zu Geld und Zins. In: Zeitschrift für Betriebswirtschaft. Jg. 66, Nr. 2, S. 129-145.
- Perridon, L./ Steiner, M. (2003): Finanzwirtschaft der Unternehmung. 12. Auflage. München.
- Petersen, Britta (2007): Internet hinterm Kuhstall. In Indien wollen Unternehmen und Regierung Computer in die Dörfer bringen. In: Berliner Zeitung. 19.04.2007, S. 10.
- Petersen, M. A./ Rajan, R. G. (1995): The Effect of Credit Market Competition on Lending Relationships. In: Quarterly Journals of Economics. S. 407-443.
- Picot, A./Dietl, H. (1990), Transaktionskostentheorie. In: Wirtschaftswissenschaftliches Studium. Jg. 19, Nr. 4, S. 178-184.

- Platteau, J.P. (1984): The Drive Towards Mechanization of Small-scale Fisheries in Kerala: A Study of the Transformation Process of Traditional Village Societies. In: *Development and Change*. Jg. 15, Nr. 1, S. 65-103.
- Platteau, J.P. (1991): Traditional Systems of Social Security and Hunger Insurance: Past Achievements and Modern Challenges. In: Ahmad, E./ Drèze, J./ Hills, J./ Sen, A.K. (1991) (Hrsg.): *Social Security in Developing Countries*. Oxford. S. 112-170.
- Platteau, J.-P. (1995): A Framework for the Analysis of Evolving Patron-Client Ties in Agrarian Economies. In: *World Development*. Jg. 23, Nr. 5, S. 767-786.
- Platteau, J.P. (2000): *Institutions, Social Norms, and Economic Development*. Harwood Academic Publishers. Amsterdam.
- Platteau, J.-P. (2001): Ethnic Cleavages and Grassroots Behavior. In: Kochendörfer-Lucius, G./ Pleskovic, B. (Hrsg.) (2001): *The Institutional Foundations of a Market Economy*. Berlin.
- Platteau, J.-P. (2002): The Gradual Erosion of the Social Security Function of Customary Land Tenure Arrangements in Lineage-Based Societies. Discussion Paper Nr. 2002/26. World Institute for Development Economics Research. Helsinki.
- Platteau, Jean-Philippe/ Abraham, Anita (1984): Credit as an Insurance Mechanism in the Backward Rural Areas of Less Developed Countries. In: *Savings and Development*. Nr. 2, S. 115-133.
- Platteau, Jean-Philippe/ Abraham, Anita (1987): An Inquiry into Quasi-Credit Contracts: The Role of Reciprocal Credit and Interlinked Deals in Small-scale Fishing Communities. In: *Journal of Development Studies*. Jg. 23, S. 461-490.
- Platteau, J.P./ Delbar, E./ Murickan, J./ Palatty, A. (1980): Rural Credit Market in Backward Area - A Kerala Fishing Village. In: *Economic and Political Weekly*. Special Number (Oct.), S. 1765-1780.
- Platteau, J.P./ Murickan, J./ Delbar, E. (1985): *Technology, Credit and Indebtedness in Marine Fishing - A Case Study of Three Fishing Villages in South Kerala*. Delhi: Hindustan Publishing Company.
- Platteau, J.P./ Nugent, J. (1992): Share contracts and their rationale: Lessons from marine fishing. In: *Journal of Development Studies*. Jg. 28, Nr. 3, S. 386-422.
- Poggendorf-Kakar, Katharina (2002): *Hindu-Frauen zwischen Tradition und Moderne*. Stuttgart.
- Polanyi, K. (1957): The Economy as an Instituted Process. In: Polanyi, K./ Arensberg, C.M./ Pearson, H.W. (Hrsg.) : *Trade and Market in Early Empires*. Glencoe. S. 243-270.
- Polanyi, Karl (1978): *The Great Transformation – Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen*. Frankfurt/ M.
- Priewasser, Erich (1986): *Bankbetriebslehre*, 2. Auflage, 1986. 6. Auflage, 1998. Oldenbourg.
- Puhazhendhi, V. (1995): Transaction costs of lending to the rural poor: Non-governmental organisations and self-help groups of the poor as intermediaries for banks in India. Draft for NABARD/ APRACA International Seminar on Development of the Rural Poor through SHGs, Bangalore.
- Puhazhendi, V./ Badatya, K.C. (2002): *SHG Linkage Programme for Rural Poor. An Impact Assessment*. NABARD. Mumbai.
- Puls, Ulrich (2000): *Spezifische Investitionen, unvollständige Verträge und Projektfinanzierung - Ein Beitrag zur Debatte um die optimale Kapitalstruktur am Beispiel des Euro-tunnels*. Dissertation am FB Wirtschaftswissenschaft der FU Berlin. Berlin.
- Quibria, M.G./ Rashid, S. (1984): The Puzzle of Sharecropping: A Survey of Theories. *World Development*. Jg. 12, Nr. 2, S. 103-114.
- Radhakrishnan, S. (1979): *Nidhis - An Indigenous Financial Institution*. Madras.
- Radhakrishnan, S. (1994): Chit Funds: An Evaluation of an Indigenous Credit Institution. In: *Southern Economist: A Supplement on Chit Funds*. 1. März, S. 19-20.

- Rahman, Aitun (1993): The General Replicability of the Grameen Bank Model. In: Wahid, Abu N. M. (Hrsg.): The Grameen Bank: Poverty relief in Bangladesh. Boulder: Westview Press. S. 209-222.
- Rajan, R. G. (1992): Insiders and Outsiders: The choice between informed and arm's-length debt. In: Journal of Finance. Jg. 47, S. 1367-1400.
- Rangarajan, C./ Mampilly, P. (1972): Economies of scale in Indian banking. In: Technical Studies for Banking Commission Report, Reserve Bank of India. Mumbai.
- Rao, T.V.S./ Subrahmanyam, E.V.R.S. (1983): Interlocking of credit and product markets and its impact on agricultural productivity. International Workshop: Agricultural Markets in the Semi-Arid Tropics, ICRISAT. 24-28 Oct 1983. Patancheru/ Indien.
- Rao, T.V.S./ Subrahmanyam, E.V.R.S. (1985): Interlocking of credit and product markets and its impact on agricultural productivity. Paper. ICRISAT, Pantacheru/ Indien.
- Rao, Vijayendra (2001): Celebrations as social investments: festival expenditures, unit price variation and social status in India. In: The Journal of Development Studies. Jg. 38, Nr. 1. S. 71-97.
- Rapson, E.J.(Hrsg.) (1962 2nd reprint): The Cambridge History of India. Vol. 1. Delhi u.a.
- Ravallion, M./ Dearden, L. (1978): Social Security in a „Moral Economy“. An Empirical Analysis for Java. In: The Review of Economics and Statistics. Jg. 70, S. 36-44.
- Ray, D. (1998): Development Economics. Princeton University Press.
- Ray, Debraj/ Sengupta, Kunal (1989): Interlinkages and the Pattern of Competition. In: Bardhan, Pranab (Hrsg.): The Economic Theory of Agrarian Institutions. Oxford: Clarendon Press. S. 243-264.
- Reardon, T./ Taylor, J.E. (1996): Agroclimatic Shock, Income Inequality, and Poverty: Evidence from Burkina Faso. In: World Development. Jg. 24, S. 901-914.
- Reddy, S T Somashekhara (2007): Diary of a Moneylender. In: Economic and Political Weekly. 21st July 2007.
- Reserve Bank of India (1954): All India Rural Credit Survey Vol. 1 u. 2. Bombay.
- Reserve Bank of India (1975): Report of the Study Group on Non-Banking Companies. Bombay.
- Reserve Bank of India (1997): Basic Statistical Returns for Commercial Banks. Mumbai.
- Reserve Bank of India (2007): Report of the Technical Group to Review Legislation on Money Lending. Bombay.
- Rhodes, T. (Hrsg.) (1993): Syndicated Lending. London.
- Richter, R. (1990): Sichtweise und Fragestellungen der Neuen Institutionenökonomik. In: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. S. 571-591.
- Richter, R. (1994): Institutionen ökonomisch analysiert - Zur jüngeren Entwicklung auf einem Gebiet der Wirtschaftstheorie. Tübingen.
- Richter, R. (1998) Moderne Institutionenökonomik - Ein Überblick. In: Hemmer, Hans-Rimbert (Hrsg.) (1998): Die Bedeutung der Neuen Institutionenökonomik für die Entwicklungsländern. Verein für Entwicklungsökonomische Forschungsförderung. Gießen. S. 11-38.
- Richter, R./ Bindseil, U. (1995): Neue Institutionenökonomik. In: Wist. Nr. 3, S. 132-140.
- Richter, R./ Furobotn, E. (2003): Neue Institutionenökonomik: Eine Einführung und kritische Würdigung. Tübingen.
- Robinson, M.S. (2001): The Microfinance Revolution, Sustainable Finance for the Poor. The World Bank, Washington D.C.
- Rogg, Gertrud (2007): Der Tsunami und die Folgen für Indien. In: neue caritas. Nr. 8, S.26-29.
- Rohe, Matthias (2005): Islamisches Wirtschaften aus rechtlicher Sicht. In: Hermann, H./ Voigt, Kai (Hrsg.) (2005): Globalisierung und Ethik. Physica. Heidelberg. S. 103-125.
- Röpke, J. (1969): Nationalökonomie und Ethnologie. Die ökonomische Theorie primitiver Gesellschaften in kritischer Betrachtung. In: Sociologus. Jg. 19, Nr. 2, S. 101-133.

- Rosen, Sh. (1982): Authority, Control, and the Distribution of Earnings. In: *Bell Journal of Economics*. Jg. 13, S. 311-323).
- Roser, Achim (1998): Kredit und Kreditsicherheit im Altertum. In: *Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen*. Nr. 2. S. 72-78.
- Ross, St. A. (1973): The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem. In: *The American Economic Review*. Jg. 63. S. 134-139.
- Roth, Hans-Dieter (1978): *Institutioneller Agrarkredit und traditionelle Schuldverhältnisse*. Wiesbaden.
- Roth, Hans-Dieter (1983): *Indian Moneylenders at Work. Case Studies of Traditional Rural Credit Markets in Dhanbad District, Bihar*. New Delhi: Manohar.
- Rothermund, D. (1978): *Government, Landlord, and Peasant in India. Agrarian Relations under the British Rule: 1865-1935*. Wiesbaden.
- Rothermund, D. (1985): *Indiens wirtschaftliche Entwicklung: von der Kolonialherrschaft bis zur Gegenwart*. Paderborn.
- Rothermund, D. (1994): Indien. In: Nohlen, Dieter/ Nuscheler, Franz (Hrsg.) (1994): *Handbuch der Dritten Welt*. S. 205-243.
- Rothermund, D. (Hrsg.) (1995): *Indien: Kultur, Geschichte, Politik, Wirtschaft, Umwelt*. München.
- Rothermund, D. (1995a): Epochen der indischen Geschichte. In: Rothermund (Hrsg.) (1995), S. 77-100.
- Rothermund, D. (1995b): Regionale Diskrepanzen. In: Rothermund, D. (Hrsg.) (1995): *Indien: Kultur, Geschichte, Politik, Wirtschaft, Umwelt*. München. S. 66-76.
- Rothermund, D. (1995c): Die Stadien der wirtschaftlichen Entwicklung. In Rothermund, D. (Hrsg.) (1995): *Handbuch Indien*. S. 485-501.
- Rothermund, D. (1995d): Die Wirtschaft. In: Rothermund, D. (Hrsg.) (1995): *Indien: Kultur, Geschichte, Politik, Wirtschaft, Umwelt*. München. S. 485-501.
- Rothermund, D./ Rothermund, Ch. (1995): Die Stellung der Frau in der Gesellschaft. In: Rothermund, D. (Hrsg.) (1995): *Indien: Kultur, Geschichte, Politik, Wirtschaft, Umwelt*. München. S. 134-142.
- Rothschild, M./ Stiglitz, J. (1976): Equilibrium in Competitive Insurance Markets. An essay on economics of imperfect information. In: *Quarterly Journal of Economics*. S. 629-650.
- Rudner, David West (1994): *Caste and Capitalism in Colonial India: The Nattukottai Chettiars*. University of California Press. Berkeley, Los Angeles, Oxford.
- Rudolph, Bernd (1984): Kreditsicherheiten als Instrumente zur Umverteilung und Begrenzung von Kreditrisiken. In: *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*. Jg. 36, S. 16-43.
- Rudra, Ashok (1982): *Indian Agricultural Economics: Some Myths and Realities*. New Delhi: Allied Publishers.
- Rural Financial Access Study (2003): World Bank (WB)–National Council of Applied Economic Research (NCAER) Rural Finance Access Survey. Washington D.C.
- Russel, S. (1985): *Middlemen and Moneylending: Personalized Trade and Credit in Upland Luzon, Philippines*. Occasional Paper. Quezon City: School of Economics, University of Philippines.
- Rutherford, Stuart (1999): *The Poor and Their Money. An essay about financial services for poor people*. Working Paper. Institute for Development Policy and Management, University of Manchester, January, Manchester.
- Rutherford, St. (2002): *Money Talks. Conversations with Poor Households in Bangladesh about Managing Money*. Finance and Development Research programme. Working Paper Nr. 45. Manchester.

- Ruthven, O. (2001): Money Mosaics: Financial Choice and Strategy in a West Delhi Squatter Settlement. Finance and Development Research Programme. Working Paper Nr. 32. University of Manchester. Manchester.
- Saeed, Abdullah (1996): Islamic Banking and Interest: A study of the prohibition of Riba and its contemporary interpretation. Leiden u.a.
- Sahlins, Marshall (1974): Stone Age Economics. London.
- Sahu, G. B./ Madheswaran, S./ Rajasekhar, D. (2004): Credit Constraints and Distress Sales in Rural India: Evidence from Kalahandi District, Orissa. In: The Journal of Peasant Studies. Jg. 31, Nr. 2, S. 210-241.
- Sanderatne, N. (1986): The Political Economy of Small Farmer Loan Delinquency. In: Savings and Development. Jg. 10, S. 343-353.
- Sanderatne, N. (1992): Informal Finance in Sri Lanka. In: Adams, D./ Fitchett, D. (Hrsg.) (1992): Informal Finance in Low-Income Countries. Boulder: Westview Press.
- Sankaranarayanan, R. (1998): A Study of the Problems of Over Dues and Recovery Performance of RRBs in Tamil Nadu State. Unpublished Ph.D. Dissertation. Tamil Nadu: Gandhigram University. Zitiert nach Meyer/ Nagarajan (2000: 180).
- Sarap, K. (1988): Transactions in Rural Credit Markets in Western Orissa. In: Journal of Peasant Studies. Jg. 15, S. 83-107.
- Sarap, Kailas (1991): Collateral and Other Forms of Guarantee in Rural Credit Markets: Evidence from Eastern India. In: Indian Economic Review. Jg. 26, Nr. 2, S. 167-188.
- Schamp (1989): Der informelle Sektor: Geographische Perspektiven eines umstrittenen Konzepts. Aachen.
- Schamp, Eike W. (1989): Was ist informell? Eine Einführung aus Sicht der Geographen. In: Schamp, Eike W. (Hrsg.) (1989): Der informelle Sektor: Geographische Perspektiven eines umstrittenen Konzepts. Aachen. S. 7-31.
- Scheiterbauer, Tatjana (1998): Zinsverbot im Islam. In: Netz – Zeitschrift für Entwicklung und Gerechtigkeit. Nr. 3, S. 23-24.
- Schiel, Tilmann (1987): Suche nach Sicherheit und Sehnsucht nach Geborgenheit - „Dualwirtschaft“ und „informeller Sektor“ als Phänomen und Fiktion. In: Zeitschrift für Soziologie. Nr. 2, S. 92-105.
- Schiffauer, (1997): Fremde in der Stadt - Zehn Essays zu Kultur und Differenz. Frankfurt/Main.
- Schmidt, R.H. (1981): Ein neo-institutionalistischer Ansatz der Finanzierungstheorie. In: Rühli/Thommen (Hrsg.): Unternehmensführung aus bank- und finanzwirtschaftlicher Sicht. Stuttgart.
- Schmidt, R.H. (1983): Grundzüge der Investitions- und Finanzierungstheorie. 1. Auflage. Wiesbaden.
- Schmidt, R.H. (1986): Credit-supply, self-help, and the survival of financial institutions in developing countries. In: Boettcher, E./ Herder-Dorneich/ Schenk, K.-E. (Hrsg.)(1986): Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie. Tübingen.
- Schmidt, R.H. (1987): Ländliches Finanzwesen: Ein Orientierungsrahmen. Handbuchreihe Ländliche Entwicklung, hrsg. von BMZ, GTZ und DSE. Rosdorf.
- Schmidt, R.H. (1993): Finance at the Frontier: A Review Article. In: Kredit und Kapital. Jg. 22, Nr. 2, S. 313-327.
- Schmidt, R.H. (2000): Entwicklungsfinanzierung. In: Gerke, W./ Steiner, M. (Hrsg.) (2000): Handwörterbuch des Bank- und Finanzwesens. Stuttgart.
- Schmidt, R.H./ Terberger, E. (1996): Grundzüge der Investitions- und Finanzierungstheorie. 3. Auflage. Wiesbaden.
- Schmidt, R.H./ Tschach, I. (2001): Microfinance als ein Geflecht von Anreizproblemen. Working Paper Nr. 87, Universität Frankfurt/M., Frankfurt.
- Schmidt, R.H./ Zeitinger, C.-P. (1992): Erfahrungen mit den Rotationsfonds aus dem Small Project Program, IPC, Frankfurt.

- Schmidt, R.H./ Zeitinger, C.P. (1994): *Critical Issues in Small and Microbusiness Finance*. IPC, Frankfurt.
- Schmidt, R.H./ Zeitinger, C.P. (1995): Formelle Banken für den informellen Sektor. In: *E+Z*. Jg. 36, Nr. 7, S. 164-167.
- Schneider, Dieter (1987): *Allgemeine Betriebswirtschaftslehre*. 3. Auflage, München/ Wien.
- Schneider, Dieter (1993): *Betriebswirtschaftslehre*, Bd. 1: Grundlagen. München.
- Schneider-Barthold, Wolfgang/ Reinhard, Viola/ Teltscher, Susanne/ Noack-Späth, Gabriele/ Balkenhol, Bernd/ Sethuraman, S.V. (1995): *Die Organisationsfähigkeit des informellen Sektors*. Köln: Weltforum Verlag.
- Scholtens, L., J.R. (1993): On the foundations of financial intermediation: A review of literature. In: *Kredit und Kapital*. Jg. 26, S. 112-141.
- Scholz, Christian (2004): Zehn Fragen und Antworten zum Human-Capital-Management. In: *Personalwirtschaft*. Jg. 31, Nr. 5, S. 10-15.
- Scholz, Christian/ Bechtel, Roman (2005): Werkstattbericht aus Saarbrücken: „Human Capital Management“. In: *Das Personalvermögen*. o.Jg., Nr. 1, S. 10-13.
- Scholz, Christian/ Stein, Volker/ Bechtel, Roman (2004): *Human Capital Management. Wege aus der Unverbindlichkeit*, München/Unterschleißheim.
- Schotter, A. (1986): The Evolution of Rules. In: Langlois, R.N. (Hrsg.): *Economics as a process*. Cambridge u.a. S. 117-133.
- Schrader, Heiko (1992): The Socioeconomic Function of Moneylenders in Expanding Economies: The Case of the Chettians. In: *Savings and Development*. Jg. 16, Nr. 1. S. 69-82.
- Schrader, Heiko (1994): *Changing Financial Landscapes of India and Indonesia: Sociological Aspects of Monetisation and Market Integration*. Münster and London: LIT.
- Schrader, Heiko (1994a): A Himalayan trading community in Southeast Asia. In: Evers, Hans-Dieter/ Schrader, Heiko (Hrsg.): *The moral economy of trade. Ethnicity and developing markets*. London, New York: Routledge. S. 156-174.
- Schrader, Heiko (1994b): *Formal and Informal Finance in Contemporary India*. Working Paper Nr. 215: *Sociology of Development Research Center*, Universität Bielefeld.
- Schrader, Heiko (1994c): Geldverleiher und Expansion des Kapitalismus in Indonesien. In: *Sociologus*. S. 22-39.
- Schrader, Heiko (1994d): The discussion of trade in social science. In: Evers, Hans-Dieter/ Schrader, Heiko (Hrsg.): *The moral economy of trade. Ethnicity and developing markets*. London, New York: Routledge. S. 27-47.
- Schrader, Heiko (1996): *Formal and Informal Finance in Contemporary India*. In: *Asien*. Jg. 61, Oktober, S. 48-69.
- Schrader, Heiko (1996a): *Informal finance and intermediation*. Working Paper. Universität Bielefeld. Bielefeld.
- Schrader, Heiko (1998): *Market, State and Morality – Tensions in Development Interventions*. Working Paper Nr. 308. *Sociology of Development Research Center*, Bielefeld.
- Schrader, Heiko (1998a): *Modernisations between economic requirements and religious law: Islamic Banking in Malaysia*. Working Paper Nr. 306. *Sociology of Development Research Center*, Bielefeld.
- Schrader, Heiko (1998b): *Zum Verhältnis von Markt und Moral in westlichen und nichtwestlichen Gesellschaften*. Working Paper Nr. 217. *Sociology of Development Research Center*, Bielefeld.
- Schrader, Heiko/ Evers, D. (1997): *Händler und Geldverleiher*. In: *Die östlichen und südlichen Länder*. *Lexikon zur Politik*. München. S. 236-240.
- Schreiner, Mark (2000): *Informal Finance and the Design of Microfinance*. Paper. Washington University, St. Louis.
- Schroll, Michael (1991/92): *Credit as a Tool to Alleviate Poverty?* Diplomarbeit, Fakultät für Soziologie, Universität Bielefeld. Bielefeld.

- Schroll, Michael (1992): The Informal Financial Sector. Universität Bielefeld, Working Paper Nr. 172. Bielefeld.
- Schütte, Haje (1994): Das wirtschaftspolitische Konzept des "informellen Sektors". Eine wissenschaftstheoretische Untersuchung. Unveröffentlichte Diplomarbeit am FB Wirtschaftswissenschaft der Freien Universität Berlin. Berlin.
- Schultz, Theodore W. (1953): The Economic Organization of Agriculture. Columbus.
- Schwerin, Kerrin Gräfin von (1995): Der Islam in Indien. In: Rothermund, D. (Hrsg.) (1995): Indien: Kultur, Geschichte, Politik, Wirtschaft, Umwelt. München. S. 167-185.
- Scott, J. (1972): Erosion of Patron-Client Bonds and Social Change in Rural Southeast Asia. In: Journal of Asian Studies. Jg. 32, Nr. 1.
- Scott, J. C. (1976): The Moral Economy of the Peasant. New Haven, London.
- Scott, J. (1977): Patronage or Exploitation? In: Gellner, E./ Waterbury, J. (Hrsg.) (1977): Patrons and Clients in Mediterranean Societies. London.
- Seibel, H.-D. (1985): Saving for Development - A Linkage Model for Formal and Informal Financial Markets. In: Quarterly Journal of International Agriculture. Jg. 24, Nr. 4 (Okt.-Dez.), S. 390-398.
- Seibel, H.-D. (1989): Finance with the Poor, by the Poor, for the Poor. Financial Technologies for the Informal Sector. With Case Studies from Indonesia. In: Social Strategies. Bd. 3, Nr. 2. University of Basel.
- Seibel, Hans Dieter (1994): From Cheap Credit to Easy Money: How to Undermine Rural Finance and Development. In: Bouman, F.J.A. /Hospes, Otto (1994). Financial Landscapes Reconstructed. The Fine Art of Mapping Development. Boulder: Westview Press. S. 19- 32.
- Servet, Jean Michel (2003): Debt bondage, as a form of voluntary slavery. Hypothesis for a definition of so-called debt bondage in India. In: Guérin, I./ Servet, J. M. (Hrsg.): Pondy Papers of Social Sciences: Microfinance: From Daily Survival to Social Change. Nr. 30, S. 99-112. French Institute of Pondicherry. Pondicherry.
- Shaban, Radwan Ali (2000): Testing between Competing Models of Sharecropping. In: Bardhan, P./ Udry, C. (Hrsg.): Readings in Development Microeconomics. Bd. 2: Empirical Microeconomics. MIT Press, Cambridge, Mass. S. 139-170.
- Shah, A.M. (1996): Is the Joint Household Disintegrating? In: Economic and Political Weekly. Jg. 31, Nr. 9, S. 537-542.
- Sharma, Naresh Kumar (2000): Indigenous Institutions, Benevolent Intervention and Justice: The Case of Rural Credit Markets in India. Paper auf der 2<sup>nd</sup> Annual Global Development Conference of GDN, Tokyo.
- Sharma, N./ Dreze, J.(1990): Share-cropping in Palanpur. Discussion Paper. London School of Economics and Political Science, London.
- Sharma, Sh./ Chamala, S. (1998): Moneylender and banker in rural India - The images from below. In: Savings and Development. Jg. 22, Nr. 1, S. 107-130.
- Sharma, Sh./ Chamala, S. (2003): Moneylender's Positive Image. In: Economic and Political Weekly. 26. April, S. 1713 – 1720.
- Sharma, Sudhirendar (2007): Return of the moneylender. <http://www.infochangeindia.org/analysis223.jsp> (Zugriff am 01.10.2007)
- Sharma, U. (1980): Women, Work and Property in North-West India. London/ New York.
- Sharpe, St. A. (1990): Asymmetric Information, Bank Lending, and Implicit Contracts: A stylised model of customer relationships. In: Journal of Finance. Jg. 45, S. 1069-1087.
- Shepherd, A.W. (2004): Financing Agricultural Marketing. The Asian Experience. Agricultural Management, Marketing and Finance Occasional Paper Nr. 2. FAO, Rom.
- Shipton, Parker (1989): Bitter Money - Cultural Economy and Some African Meanings of Forbidden Commodities. American Ethnological Society, Monograph 1. Washington D.C.

- Shipton, P. (1990): How Gambians Save and What Their Strategies Imply for International Aid. The World Bank, PRE working Paper Nr. WPS 395. Washington, D.C.
- Shipton, P. (1992): The Rope and the Box: Group Savings in the Gambia. In: Adams, D./ Fitchett, D.A. (Hrsg.) (1992): Informal Finance in Low-Income Countries. Boulder.
- Shiva, V. (1988): Staying Alive: Women, Ecology, and Development. London
- Shylendra, H.S. (1994): Lender Vitality and Lender Behaviour: A Case Study of a Regional Rural Bank in South India. Working Paper Nr. 70, Institute of Rural Management. Anand/ Indien.
- Shylendra, H.S. (1997): Micro-Finance and Self Help Groups (SHGs): A Study of the Experience of two Leading NGOs, SEWA and AKRSP, in Gujarat (India). Unpublished Paper, Institute of Rural Management. Anand/ India.
- Shylendra, H.S./ Singh, Katar (1994): The Impact of the Loan-Waiver Scheme on the Recent Performance of Credit Co-operatives in Karnataka. Working Paper Nr. 69, Institute of Rural Management. Anand/ Indien.
- Siamwalla, A./ Pinthong, C./ Poapongsakorn, N./ Sarsanguan, P./ Nettayarak, P./ Mingmaneeakin, W./ Tubpin, Y. (1990): The Thai rural credit system: Public subsidies, private information and segmented markets. In: World Bank Economic Review. Jg. 4, S. 271-196.
- Siddiqui, K. (1984): An evaluation of the Grameen Bank operation. Dhaka: Grameen Bank.
- Siebke, Jürgen (2002): Preistheorie. In: Bender, D./ Berg, H./ Cassel, D. et al. (Hrsg.) (2002<sup>8</sup>): Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik. Band 2. München.
- Singh, Charan (2005): Financial Sector Reforms in India. Working Paper Nr. 241. Stanford Center for International Development, Stanford University.
- Singh, Iqbal (1984): Rural Development in India. 6. Kapitel: Credit and Marketing. New Delhi. S. 49-63.
- Singh, K. (1968): Structural Analysis of Interest Rates on Consumption Loans in an Indian Village. In: Asian Economic Review. Jg. 10.
- Singh, K. (1983): Structure for Interest Rates on Consumption Loans in an Indian Village. In: Von Pischke, J.D./ Adams, D.W./ Donald, G. (1983): Rural Financial Markets in Developing countries. Their Use and Abuse. Baltimore.
- Singh, Nirvikar (2000): Theories of Sharecropping. In: Bardhan, P./ Udry, C. (Hrsg.): Readings in Development Microeconomics. Bd. 1: Micro-Theory. MIT Press, Cambridge. S. 19-71.
- Sinha, Dipendra (1995): Caste as an Economic Institution in India: An Interdisciplinary Study. In: Asian Economics. Jg. 24, Nr. 1, S. 27-46.
- Sinha, Sanjay (2000): India. In: Asian Development Bank (2000): The Role of Central Banks in Microfinance in Asia and the Pacific: Bd. 2, Country Studies. Manila S. 61-89.
- Smith, Adam (1990/ 1776): Der Wohlstand der Nationen: eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen. Hrsg. Von Recktenwald, Horst Claus, München.
- Smith, C.W./ Warner, J.B. (1979): On Financial Contracting: An Analysis of Bond Covenants. In: Journal of financial Economics. Jg. 7, S. 117-161.
- Smith, L./ Stockbridge, M./ Lohano, H.R. (1999): Facilitating the provision of farm credit: the role of interlocking transactions between traders and zamindars in crop marketing systems in Sindh. Ashford, UK. Wye College, University of London. In: World Development. Jg. 27, S. 2ff.
- Sökefeld, M. (2000): The Concept of Culture between Politics and Social Anthropology: From Difference to Continuity. In: Current Anthropology 3/ 4, Chicago.
- Southwold-Llewellyn (1994): The creation of an outsiders' myth. The mudalali of Sri Lanka. In: Evers, Hans-Dieter/ Schrader, Heiko (Hrsg.): The moral economy of trade. Ethnicity and developing markets. London, New York: Routledge. S. 175-197.

- Southwold-Llewellyn, S. (1994): Mapping and manipulation of traders in Sri Lanka. In Bouman/ Hospes, (Hrsg.) (1994): Financial landscapes reconstructed - the fine art of mapping development. Boulder, Colorado.
- Speer, Parcival (1967): A History of India. Bd. 2. Harmondsworth.
- Spence, A.M. (1974): Market Signalling: Information Transfer in Hiring and Related Screening Processes. Cambridge, Mass.
- Spence, A.M. (1976): Informational Aspects of Market Structure: An Introduction. In: Quarterly Journal of Economics. Jg. 90, S. 591-597.
- Spence, M.A. (1973): Job Market Signalling. In: Quarterly Journal of Economics. Jg. 87. S. 355-374.
- Spremann, K. (1988): Reputation, Garantie, Information. In: ZfB. Jg. 58, S. 613-629.
- Spremann, K. (1996): Wirtschaft, Investition und Finanzierung. München.
- Sreenivas, M.A. (1975): Finance Corporations. In: Radhakrishnan, S. et al. (hrsg.) (1975): Chit Funds and Finance Corporations. Madras. S. 93-105.
- Srinivas, M.N. (1962): Caste in Modern India. Bombay: Asia Publishing.
- Srinivasan, T.N. (1979): Agricultural Backwardness under Semi-Feudalism - Comment. In: Economic Journal. Jg. 89.
- Srivastava, Pradeep (1992): Are Formal and Informal Credit Markets in India Interlinked? In: Economic and Political Weekly. 10.10.1992, S. 2241-2245.
- Srivastava, P./ Basu, P. (2004): Scaling-up Access to Finance for India's Rural Poor. Working Paper, The World Bank. Washington, D.C.
- Srivastava, Pradeep/ Shukla, Rajesh (2004): Rural Financial Access Survey: Summary Findings. Background paper prepared for the World Bank. Washington D.C.
- Staschen, Stefan (1998): Regulierung und Überwachung von Mikrofinanzinstitutionen in Südafrika. Unveröffentlichte Diplomarbeit am FB Wirtschaftswissenschaft der FU Berlin. Berlin.
- Stein, Burton (1961): The State, the Temple and Agricultural Development - A Study in Medieval South India. In: Economic and Political Weekly. Annual Number (4. Febr.). S.179-187.
- Steiner, M./ Bruns, C. (2002): Wertpapier-Management. Stuttgart.
- Steinwand, D. (1991a): Sicherheit und Vertrauen. Ländliche Verschuldung und informelle Kreditbeziehungen in Thailand. Saarbrücken, Fort Lauderdale.
- Steinwand, D. (1991b): Von informellen Kreditgebern. In: E+Z, Nr. 7-8.
- Stern, Nicholas (1991): Poverty in Palampur. In: World Bank Economic Review. Nr. 5, S. 23-33.
- Stietencron, Heinrich von (1995): Die Erscheinungsformen des Hinduismus. In: Rothermund, D. (Hrsg.) (1995): Indien: Kultur, Geschichte, Politik, Wirtschaft, Umwelt. München. S. 143-166.
- Stiglitz, J.E. (1975): The Theory of Screening, Education, and the Distribution of Income. In: The American Economic Review. Jg. 65. S. 283-300.
- Stiglitz, J.E. (1988): Economic Organization, Information, and Development. In: Chenery, Hollis/ Srinivasan, T.N. (Hrsg.) (1988): Handbook of Development Economics. Jg. 1, S. 93-160.
- Stiglitz, J.E. (1989): Markets, Market Failures, and Development. In: The American Economic Review, Papers and Proceedings. Jg. 79. S. 197-203.
- Stiglitz, J.E. (1990): Peer Monitoring and Credit Markets. In: The World Bank Economic Review Jg. 4, Nr.3. S. 351-366.
- Stiglitz J.E. (1991a): Foreword. In: Floro, S.L./ Yotopoulos, P.A. (1991): Informal Credit Markets and the New Institutional Economics: The Case of Philippine Agriculture. Boulder, Colorado.

- Stiglitz, J. E. (2001): Challenges in the Analysis of the Role of Institutions in Economic Development. In: Kochendörfer-Lucius, G./ Pleskovic, B. (Hrsg.) (2001): The Institutional Foundations of a Market Economy. S. 15-28.
- Stiglitz, J.E./ Weiss, A. (1981): Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. In: The American Economic Review. Jg. 71, Nr. 3. S. 393-410.
- Stiglitz, J. E./ Weiss, Andrew (1983): Incentive Effects of Terminations: Applications to the Credit and Labor Markets. In: The American Economic Review. Jg. 73, Dez. S. 912-927.
- Stiglitz, J.E./ Weiss, A. (1992): Asymmetric Information in Credit Markets and Its Implications for Macro-Economics. In: Oxford Economic Papers. Jg. 44, S. 694-724.
- Stillhart, Georg (2002): Theorie der Finanzintermediation und Regulierung von Banken. Bern.
- Stockhausen, Joachim von (1984): Staatliche Agrarpolitik und ländliche Finanzmärkte in den Ländern der Dritten Welt. Berlin.
- Stokes, Eric (1978): The Peasant and the Raj: Studies in Agrarian Society and Peasant Rebellion in Colonial India. Cambridge.
- Stokes, Eric (1994): Peasants, Moneylenders and Colonial Rule: An Excursion into Central India. In: Bose, Sugata (Hrsg.): Credit, Markets, and the Agrarian Economy of Colonial India. Delhi. S. 57- 79.
- Streck, Bernhard (Hrsg.) (1987): Wörterbuch der Ethnologie. Köln.
- Stukenberg, Marla (1995): Die Sikhs. Religion, Geschichte, Politik. München.
- Subramaniam, T.A. (1994): Chit Funds: State Regulation vis-a-vis Self-Regulation. In: Paper presented at The National Seminar „Chit Funds in Evolving Indian Economy“. S. 23-24.
- Swain, Ranjula Bali (2001): Demand, Segmentation and Rationing in the Rural Credit Market of Puri. Economic Studies 54. Uppsala Universität. Uppsala.
- Swain, Ranjula Bali (2002): Credit Rationing in Rural India. In: Journal of Economic Development. Jg. 27, Nr. 2, S. 1-20.
- Swaminathan, M. (1991): Segmentation, Collateral Undervaluation, and the Rate of Interest in Agrarian Credit Markets: Some evidence from two villages in South India. In: Cambridge Journal of Economics. Jg. 15, S. 161-178.
- Szanton, M.C. (1972): A Right to Survive – Subsistence Marketing in a Lowland Philippine Town. London u.a.
- Telser, L.G. (1980): A Theory of Self-Enforcing Agreements. In: Journal of Business. Jg. 53, S. 27-44.
- Terberger, Eva (1987): Der Kreditvertrag als Instrument zur Lösung von Anreizproblemen. Fremdfinanzierung als Principal/Agent-Beziehung. Heidelberg.
- Terberger, Eva (1994): Neo-Institutionalistische Ansätze. Entstehung und Wandel - Anspruch und Wirklichkeit. Wiesbaden.
- Terberger, Eva (1997): Die Neue Institutionenökonomik als Bindeglied zwischen Volks- und Betriebswirtschaftslehre: Eine Analyse am Beispiel der Finanzierungstheorie. In: Homo oeconomicus. Jg. 14, Nr. 1/2, S. 99-120.
- Thießen, F. (1996): Convenants in Kreditverträgen: Alternative oder Ergänzung zum Insolvenzrecht? In: Zeitschrift für Bankrecht und Bankwirtschaft. Jg. 8, S. 19-37.
- Thingalaya, N.K. (2003): Moneylender's Positive Image. In: Economic and Political Weekly. 28.06.2003. S. 2586.
- Thorburn, S.S. (1886): Mussalmans and Money-lenders in the Punjab. London. Zitiert nach Bose (1994a).
- Tietmeyer, H./ Rolfes, B./ van den Brink, Gerrit Jan (Hrsg.) (2002): Basel II – Das neue Aufsichtsrecht und seine Folgen. Beiträge des Duisburger Banken Symposiums. Gabler. Wiesbaden.

- Timberg, Thomas/ Aiyar, Chandrashekar V. (1980a): Informal Credit Markets in India. In: Economic and Political Weekly. Annual Number, Feb., S. 279-302.
- Timberg, T./ Aiyar, Ch. V. (1980b): Informal Credit Markets in India. Domestic Finance Studies Nr. 62. Washington, D.C..
- Timberg, T./ Aiyar, C. (1984): Informal Credit Markets in India. In: Economic Development and Cultural Change. S. 43-59.
- Titmuss, Richard M. (1970): The Gift Relationship. London: Allen and Unwin.
- Townsend, Robert (1990): The Medieval Village Economy: A Study of the Pareto Mapping and General Equilibrium Models. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Townsend, Robert (1992): Understanding the Structure of Village and Regional Economies. In: Werin, Lars/ Wijkander, Hans (Hrsg.): Contract Economics. Cambridge, Mass. S. 114- 138.
- Townsend, Robert (1995): Financial Systems in Northern Thai Villages. In: Quarterly Journal of Economics. November, S. 1011-1046.
- Townsend, Robert (2000): Risk and Insurance in Village India. In: Bardhan, P./ Udry, C. (Hrsg.): Readings in Development Microeconomics. Bd. 2: Empirical Microeconomics. MIT Press, Cambridge, Mass. S. 253-318.
- Trenk, Marin (1991): Der Schatten der Verschuldung. Komplexe Kreditbeziehungen des informellen Finanzsektors. Saarbrücken/ Fort Lauderdale.
- Trenk, Marin (2001): Die sind ja noch kapitalistischer als wir!?! – Notiz zu einer vergleichenden Anthropologie des Geldes in Afrika In: Wippel, S./ Cornelssen, I. (Hrsg.): Entwicklungspolitische Perspektiven im Kontext wachsender Komplexität. München/ Bonn/ London. S. 487–506.
- Trenk, M. / E. Nour (1992): Geld, Güter und Gaben, Informelle Spar- und Kreditformen in einem Dorf im Nil-Delta, Berlin.
- Tsai, Lellee S. (2003): Imperfect Substitutes: The Local Political Economy of Informal Finance and Microfinance in Rural China and India. Working Paper, Dept. of Political Science. Johns Hopkins University. Baltimore.
- Tschach, Ingo (2002): The Theory of Development Finance. How Microcredit Programmes Alleviate Credit and Labour Market Segmentation. Frankfurt/ Main u.a.
- Tschajanow, Alexander W. (1923): Die Lehre von der bäuerlichen Wirtschaft: Versuch einer Theorie der Familienwirtschaft im Landbau. Berlin.
- Tun Wai, U. (1977): A Revisit to Interest Rates Outside the Organized Money Markets of Underdeveloped Countries. In: Quarterly Review, Banca Nazionale del Lavoro. Nr. 122, September 1977.
- Uberoi, Patricia (1996): Family, Household, and Social Change. In: Uberoi, Patricia (Hrsg.) (1996): Family, Kinship and Marriage in India. Delhi. S. 383-392.
- Udry, Christopher (1990): Credit markets in Northern Nigeria: Credit as insurance in a rural economy. In: The World Bank Economic Review. Jg. 4, S. 251-269.
- Udry, C. (1994): Risk and Insurance in a Rural Credit Market: An Empirical Investigation in Northern Nigeria. In: The Review of Economic Studies. Jg. 61, Nr. 3, S. 495-526.
- United Nations (2006): Building Inclusive Financial Sectors for Development. United Nations Department of Economic Affairs and United Nations Capital Development Fund. New York.
- Varghese, A. (2004a): Bank-Moneylender Credit Linkages: Theory and Practice. Working Paper Nr. 415, Bush School of Government and Public Services. Texas A& M University. Galveston.
- Varghese, A. (2004b): Bank-Moneylender Linkage as an Alternative to Bank Competition in Rural Credit Markets. Working Paper Nr. 416, Bush School of Government and Public Services. Texas A& M University. Galveston.

- Varghese, A. (2004c): Can Moneylender Link with Banks? Theory and Evidence from Indian Villages. Working Paper Nr. 418, Bush School of Government and Public Services. Texas A& M University. Galveston.
- Varghese, A. (2005): Bank-moneylender linkage as an alternative to bank competition in rural credit markets. Oxford Economic Paper. Jg. 57. S. 315-335.
- Vatuk, Sylvia (1982): Purdah Revisited: A Comparison of Hindu and Muslim Interpretations of the Cultural Meaning of Purdah in South Asia. In: Papanek, H./ Minault, G. (eds.) (1982): Separate Worlds: Studies of Purdah in South Asia. Delhi/ Columbia. S. 54-78
- Vatuk, V.P./ Vatuk, S. (1971): On a System of Private Savings among North Indian Village Women. In: Journal of African and Asian Studies. Jg. 6, Jul-Oct., S. 179-190.
- Vetter, Joachim/ Gehrman, Thomas (2007): Finanzierungsformen von stationären Pflegeeinrichtungen. Gemeinsame Präsentation von Bank für Sozialwirtschaft, Berlin, und Con-solutions GmbH & Co. KG. 16. - 17.4.07, DRK Generalsekretariat. Berlin.
- Virmani, A. (1982): The Nature of Credit Markets in Developing Countries, World Bank Staff Working Paper No. 524. Washington D.C.
- Vogel, Robert C. (1984): Savings Mobilization: The Forgotten Half of Rural Finance. In: Adams, Dale W./ Graham, Douglas H./ Von Pischke, J. (1984): Undermining Rural Development with Cheap Credit. Boulder, Colorado. S. 248-265.
- Vogel, Robert C./ Burkett, Paul (1986): Mobilizing Small-Scale Savings. Approaches, Costs, and Benefits. The World Bank, Industry and Finance Series Vol. 15. Washington, D.C.
- Vollkommer, Max (1989): Zinsfreiheit und rechtliche Kontrolle der Zinshöhe. In: Vollkommer, M. (Hrsg.) (1989): Der Zins in Recht, Wirtschaft und Ethik. Atzelsberger Gespräche 1988. Erlangen. S. 7-25.
- Von Pischke, J.D. (1991): Finance at the Frontier, Debt Capacity and the Role of Credit in the Private Economy. Washington, D.C. (EDI Development Studies)
- Von Pischke, J.D. (1991a): Value for the People: Informal Finance. In: Ders.: Finance at the Frontier. Debt Capacity and the Role of Credit in the Private Economy. The World Bank, Washington D.C. S. 173-197.
- Von Pischke, J.D. (1992): ROSCAs: State-of-the-Art Financial Intermediation. In: Adams, Dale W./ Fitchett, Delbert A. (Hrsg.) (1992): Informal Finance in Low-Income countries. Boulder, Colorado. S. 325-335.
- Von Pischke, J.D./ Adams, D. W./ Donald, G. (Hrsg.) (1983): Rural Financial Markets in Developing Countries. Washington, D.C.
- Wach, René (1991): Internationaler Transfer illegal erlangter Gewinne: Geldwäsche und Gewinnabschöpfung. In: Organisierte Kriminalität in einem Europa durchlässiger Grenzen. Bd. 36. Wiesbaden: Bundeskriminalamt.
- Walker, T.S./ Ryan, J.G. (1990): Village and Household Economies in India's Semi-arid Tropics. Baltimore.
- Watson, Joel (1999): Starting Small and Commitment. Economics Working Paper Series 99-08. University of California at San Diego. Department of Economics. San Diego, Cal.
- Weiss, Dieter (1987): Der informelle Sektor in den Metropolen der Entwicklungsländer - Konzeptionelle Ansätze zu einer Neuorientierung von Regelungspolitiken. In: Konjunkturpolitik. Jg. 33, Heft 2, S. 99-115.
- Weiss, Dieter (2001): Kultur und Entwicklung. In: Thiel, R.E. (Hrsg.) (2001): Neue Ansätze zur Entwicklungstheorie. DSE. Bonn, 2. Auflage. S. 366-378.
- Weiss, D./ Trenk, M. (1988): Die andere Verschuldungskrise - Formen und Funktionen informeller Verschuldungs- und Kreditbeziehungen in ländlichen und städtischen Überlebensökonomien, unv. Ms., Freie Universität Berlin.
- Wette, Hildegard C. (1983): Collateral in Credit Rationing in Markets with Imperfect Information: Note. In: The American Economic Review. Jg. 73, Juni. S. 442-445.

- Wiener, Ingmar (1997): Impact of religion on business ethics in Europe and the Muslim world: Islamic versus Christian tradition. Frankfurt/ Main u.a.
- Wiggins, Steve (1992): Institutional Reactions to Policy: A Case Study of Rural Banking in South India. In: Savings and Development. Jg. 16, Nr. 1. S. 43ff.
- Wildenauer, C. (1992): Der informelle Finanzsektor Indiens und seine Nutzungsmöglichkeiten im Entwicklungsprozess. Unveröffentlichte Diplomarbeit am FB Wirtschaftswissenschaften der Freien Universität Berlin. Berlin.
- Wildenauer, C. (1993): Von Geistern, Gold und Geldverleihern. Der informelle Finanzsektor Südsindiens und Ansätze zu dessen Einbindung in den formellen Finanzsektor. Diskussionspapiere Nr. 24, Volkswirtschaft des Vorderen Orients. FB Wirtschaftswissenschaften, FU Berlin. Berlin.
- Wildenauer, C. (1996): Rotierende Spar- und Kreditgruppen in Indien: Die Chit Funds. In: Internationales Asienforum, Mai, S. 107-128.
- Wildenauer, C. (1997): Tradition versus Moderne. Unveröffentlichtes Manuskript. Berlin.
- Wilhelm, Rainer (1998): Institutional Choice und Ökonomische Rationalität - Das Beispiel von Share Contracts im Agrarsektor der Entwicklungsländer. In: Hemmer, Hans-Rimbert (Hrsg.) (1998): Die Bedeutung der Neuen Institutionenökonomik für die Entwicklungsländer. Verein für Entwicklungsökonomische Forschungsförderung. Gießen. S. 97-106.
- Williamson, Oliver E. (1975): Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. New York: Free Press.
- Williamson, O.E. (1979): Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. In: Journal of Law and Economics. Jg. 22, S. 233-261.
- Williamson, O.E. (1983): Markets and Hierarchies. New York.
- Williamson, O.E. (1985): The Economic Institutions of Capitalism, Firms, Markets, Relational Contracting. New York.
- Williamson, O.E. (1988): Corporate Finance and Corporate Governance. In: Journal of Finance. Jg. 43, S. 567-591.
- Williamson, O.E. (1993): The Economic Analysis of Institutions and Organisations – In General and with Respect to Country Studies. Working Paper Nr. 133, Economics Department. OECD, Paris.
- Williamson, O.E./ Masten, Scott E. (1995): Transaction Cost Economics. Bd. 1: Theory and Concepts; Vol. II: Policy and Applications. Aldershot.
- Wilson, Rodney (1995): Going global. In: The Banker. März, S. 45-46.
- Wolf, Bernhard (1984): Zur Bedeutung der finanziellen Infrastruktur in Entwicklungsländern. Berlin
- Woodruff, Christopher (2002): Establishing Confidence in Business Partners: Courts, Networks, and Relationships as Pillars of Support. Working Paper, University of California. San Diego.
- World Bank (1989): Weltentwicklungsbericht 1989. Finanzsysteme und Entwicklung. Washington D.C.
- World Bank (1994): Financial Services for the Rural Poor & Women in India: Access and Sustainability. Interim Report. August. Washington D.C.
- World Bank, (1995): Financial Services for the Rural Poor and Women in India: Access and Sustainability. Washington D.C.
- World Bank (1997): Sustainable Banking with the Poor. Financial Sustainability for Credit Programs - A Travel Survival Guide. Washington D.C.
- World Bank (1997a). Financial Services for the Rural Poor and Women in India: Access and Sustainability. Washington D.C.
- World Bank (1998): Weltentwicklungsbericht. The World Bank, Washington D.C.
- World Bank (1998a): PremNotes Nr. 8, Using microcredit to advance women. November. Washington D.C.

- World Bank (2003): Weltentwicklungsbericht. Washington D.C.
- World Bank (2003a): Improving Access to Finance in Brazil. The World Bank. Washington D.C.
- World Bank (2003b): India: Development Policy Review: Sustaining Reform, Reducing Poverty. The World Bank. Washington D.C.
- World Bank (2007): Weltentwicklungsbericht 2008. Washington, D.C.
- Yang, Anand A. (1998): Bazaar India: Markets, Society, and the Colonial State in Bihar. Berkeley: University of California Press.
- Yaron, Jacob (1992a): Assessing Development Finance Institutions: A Public Interest Analysis. World Bank Discussion Paper Nr. 174. Washington, D.C..
- Yaron, J. (1992b): Successful Rural Finance Institutions. World Bank Discussion Papers 150, Washington, D.C.
- Yaron, J. (1994): Erfolgreiche ländliche Finanzinstitute. In: Finanzierung und Entwicklung. Jg. 31, Nr. 1, Januar. S. 32-35.
- Yaron, J. (1994): What Makes Rural Finance Institutions Successful? In: World Bank Research Observer. Jg. 19, Nr. 9, S. 49-70.
- Yaron, J./ Benjamin, McD./ Piprek, G.L. (1997): Rural Finance: Issues, Design, and Best Practices. Environmentally and Socially Sustainable Development Studies and Monograph Series Nr. 14. The World Bank. Washington, D.C.
- Zander, Rauno (1991): Informelle Kredite im ländlichen Schwarzafrika - Systemvergleich und Nutzungsmöglichkeiten im Entwicklungsprozeß. Studien zur Entwicklungsökonomie Bd. 6. Münster.
- Zander, R. (1994): Barriers to Credit Access in Rural Sri Lanka. In: Bouman, F.J.S./ Hospes O. (Hrg.) (1994): Financial Landscape Reconstructed – The Fine Art of Mapping Development. Boulder. Kapitel 12.
- Zander, R. (1996): Rural Finance in Sri Lanka - A Comparative Analysis of Two Finance Profiles With Particular Emphasis on Informal Intermediaries. Berlin.
- Zattler, B.A. (1996): Institutionalistische Theorie der Entwicklungsfinanzierung. Berlin.
- Zeller, Manfred (2001): Evaluationskriterien für Mikrofinanzinstitutionen: Finanzielle Nachhaltigkeit, Erreichung ärmerer Zielgruppen und Einkommenswirkungen: Überarbeitete Fassung des schriftlichen Referates zur Jahrestagung 2001 des Ausschusses Entwicklungsländer des Vereins für Socialpolitik. Publiziert in: Ahrens, H. (Hrsg.) (2003): Neuere Ansätze der theoretischen und empirischen Entwicklungsforschung. Berlin.
- Zingel, Wolfgang-Peter (1995): Bodenrecht in Indien. In: Entwicklung + ländlicher Raum. Jg. 29, Nr. 6, S. 7-10.
- Zingel, Wolfgang-Peter (2004): Indiens Wirtschaft zu Beginn des 21. Jahrhunderts. In: Mitra, Subrata K. (Hrsg.): Herausforderungen des 21. Jahrhunderts. Staat, Gesellschaft und Wirtschaft in Indien. Heidelberg. S. 27-47.

Mein Lebenslauf wird aus Gründen des Datenschutzes in der elektronischen Fassung meiner Arbeit nicht veröffentlicht.