Kreditvergabemethode und Kreditportfolios von Mikrofinanzinstituten

Bachelor's Thesis in Banking and Finance

University of Zurich
Department of Banking and Finance
Center for Microfinance

Professor
Prof. Dr. Marc Chesney

Advisor
Dr. Annette Krauss

Student
Nicolas Wagner

Full Text Version
30. January 2017

Executive Summary (Englisch)

Microfinance involves providing financial products and services to people at the bottom of the economic pyramid. The absence of physical assets and financial securities as well as several other factors, such as the asymmetrical distribution of information between the creditor and the debtor, high transaction costs and scarcely available formal documents make it difficult to apply classical banking practices in an environment that is subject to general uncertainty. To prevent market inefficiencies, microfinance institutions had to develop and deploy alternative contract models in markets which are affected by partial or even total market failure without intervention or innovation.

One possible solution that microfinance institutions came up with and that attracted much attention, especially in the early stages of microfinance were joint liability group credits. Setting up several debtors in a group, allows the creditor to pass on responsibilities, such as screening, monitoring and enforcement to the borrowers. This helps the creditor to overcome information problems and reduce transaction costs at the same time. However, in the course of the recent commercialization of microfinance markets, other information gathering mechanisms and incentive schemes have increasingly gained attention. Anecdotal evidence indicates that despite the theoretical advantages of jointly liability, microfinance institutions are now commonly using models that are closer to traditional lending methods with individual liability. The aim of this work is to investigate this development.

To date, there is little empirical evidence about the efficiency of different credit methodologies. The results in this work neither suggest the replacement of group-based credit models nor a possible general inferiority or superiority of individual liability. The optimal credit contract is strongly dependent on the circumstances and conditions in which the agreement takes place. Regulatory, cultural and geographical characteristics are equally important as the strategic orientation of the crediting financial institution. Since microfinance data, provided by the Microfinance Information Exchange, is restricted in the quality and quantity of its detected variables and the evaluable time horizon in this data set is limited to a few periods, the empirical part of this work deliberately ignores the derivation of causal relationships. This investigation is limited to the proof of correlation between adjusted variables and systematically shows opportunities for future analysis. Nevertheless, the descriptive statistics provide some interesting observations on the composition and properties of microcredit portfolios. The results show a negative link between the average

loan size and the share of group loans. Credit institutions deploying individual liability models have on average a significantly lower share of rural and female borrowers. They also have less informal business partners. If the average loan size, as applied in several other studies, is used as an approximation for the borrower's wealth, the results imply that individual credit methods are used to cover upper segments of the microcredit market, while joint liability has advantages in the field of rural areas and is preferably used as entry level product in new markets. However, the observed segmentation within the microfinance industry as well as the controversial conclusions of the few systematic, empirical considerations referred to in this paper clearly illustrate the need for further studies.

Executive Summary (Deutsch)

Mikrofinanzierung beinhaltet die Bereitstellung finanzieller Produkte und Dienstleistungen für Menschen am unteren Ende der Einkommenspyramide. Das Fehlen physischer Besitztümer und finanzieller Vermögenswerte, sowie eine Reihe anderer kritischer Faktoren, wie die asymmetrische Informationsverteilung zwischen Gläubiger und Schuldner, hohe Transaktionskosten und kaum vorhandene formelle Dokumente erschweren die Anwendung klassischer Bankpraktiken in einem Umfeld, das von der generellen Unsicherheit der darin agierenden Individuen und Kleinstunternehmen geprägt ist, erheblich. Die schwierigen Rahmenbedingungen verlangen die Entwicklung alternativer Vertragsmodelle in Märkten, die ohne Intervention oder Innovation von teilweisem oder sogar gänzlichem Marktversagen betroffen sind.

Eine mögliche Lösung, welche die Mikrofinanzierung bereithält und welcher vor allem in den Anfängen der Mikrokreditvergabe viel Aufmerksamkeit zukam, sind Gruppenkreditmodelle. Die Organisation mehrerer Schuldner in einer Gruppe, oft gekoppelt an eine gegenseitige Haftung der Agenten, erlaubt es, dem Gläubiger Verantwortlichkeiten des Kreditprozesses wie s*creening*, *monitoring* und e*nforcement*-Mechanismen an die Kreditnehmer zu übergeben. Durch die Auslagerung bestimmter Abläufe können Informationsprobleme überwunden und gleichzeitig Transaktionskosten reduziert werden. Seit den Anfängen der Mikrofinanzierung ist einige Zeit vergangen und im Zuge einer fortschreitenden Kommerzialisierung rücken neben den Mechanismen der Gruppe immer mehr auch andere Informations- und Anreizschemata ins Zentrum der Betrachtung. Anekdotische Evidienz aus der Praxis weist darauf hin, dass Mikrofinanzinstitute (MFIs) heute trotz der theoretischen Vorteile gemeinschaftlich haftender Schuldner vermehrt Methoden verwenden, die der klassischen Kreditvergabe auf indvidueller Basis näher kommen. Ziel dieser Arbeit ist es, genau dieser Entwicklung auf den Grund zu gehen.

Bis heute besteht wenig empirische Evidenz über die Effizienz verschiedener Kreditmethoden. Obwohl ein höherer Anteil gemeinschaftlicher Kreditmodelle in den Daten leicht positiv mit der Rückzahlungsperformance der beobachteten MFIs korreliert, weisen die Resultate in dieser Arbeit weder auf eine Ablösung gruppenbasierter Kreditmethoden noch auf eine mögliche allgemeine Unter- oder Überlegenheit individueller Kreditformen hin. Der optimale Kreditvertrag, die Wahl der Vergabemethode, sowie die genaue Ausgestaltung hängen stark von den gegebenen Umständen und

Rahmenbedingungen ab. Es gilt regulatorische, kulturelle und geographische Eigenheiten und nicht zuletzt die strategische Ausrichtung des kreditgebenden MFIs zu berücksichtigen. Sowohl Markt- als auch Kundencharakteristiken haben potentiell Einfluss. Dabei unterscheiden sich die Eigenschaften der Mikrofinanzierung nicht nur stationär. Über die Zeit entwickeln sich Kunden und deren Bedürfnisse genauso wie Märkte und die Konkurrenzsituation. Da der vorliegende Datensatz des globalen Mikrofinanz-Datenlieferanten MIX Market in der Breite seiner erfassten Variablen stark eingeschränkt ist und sich der auswertbare Zeithorizont auf wenige Perioden beschränkt, wird im empirischen Teil dieser Arbeit bewusst auf die Herleitung kausaler Zusammenhänge verzichtet. Die Untersuchung beschränkt sich auf den Nachweis einfacher Beziehungen zwischen den einzelnen Variablen und zeigt systematisch Anschlusspunkte für zukünftige Untersuchungen auf. Die deskriptive Statistik der vorliegenden Daten ergibt einige interessante Beobachtungen über die Zusammensetzung und Eigenheiten von Mikrokreditportfolios. So besteht ein negativer Zusammenhang zwischen der Kredithöhe und dem Anteil gemeinschaftlicher Kreditmethoden von Mikrofinanzanbietern. Kreditinstitute, die individuelle Kreditmodelle anbieten, weisen im Schnitt einen tieferen Anteil ländlich angesiedelter Schuldner und vor allem weiblicher Kreditnehmerinnen auf und haben durchschnittlich weniger informelle Geschäftspartner. Verwendet man die durchschnittliche Kredithöhe als Approximation für die Vermögensausstattung der Kreditnehmer, bekräftigt sich vor dem Hintergrund einer voranschreitenden Kommerzialisierung die Vermutung, dass individuelle Kreditmethoden zur Abdeckung oberer Segmente des Mikrokreditmarktes zum Einsatz kommen, während die Stärken von Gruppenkreditmodellen in ländlichen Gemeinden und bei der Erschliessung neuer Märkte besonders ausgeprägt sind. Die beobachtete Segmentierung innerhalb des Mikrofinanzmarktes sowie die kontroversen Schlüsse der wenigen systematischen, empirischen Betrachtungen verdeutlichen aber vor allem die Dringlichkeit weiterer Untersuchungen.