

Wochenbericht

Mikroversicherungen: Ein großer unerschlossener Markt

Seite 2

Mikroversicherungen sind speziell für Menschen in Entwicklungs- und Schwellenländern konzipiert, wo ein Großteil der Bevölkerung keinen Zugang zu staatlichem Versicherungsschutz hat. Große Versicherungskonzerne engagieren sich vor allem in Ländern mit hohem Wachstumspotential. Dennoch ist die Verbreitung von Mikroversicherungen noch begrenzt. Vielen Versicherern gelingt es (noch) nicht, sich auf die Besonderheiten des Marktes einzustellen.

Von Susan Steiner und Lena Giesbert

„Versicherer müssen noch lernen, die Risiken richtig einzuschätzen“

Seite 6

Sechs Fragen an Susan Steiner

Wie kann der Abbau wirtschaftlicher Ungleichgewichte im Euroraum gelingen?

Seite 12

Kommentar von Christian Dreger

Mikroversicherungen: Ein großer unerschlossener Markt

Susan Steiner
ssteiner@diw.de

Lena Giesbert
giesbert@giga-hamburg.de

Im Zug der Verbreitung von Mikrokrediten und Mikrosparprodukten werden seit ungefähr einem Jahrzehnt auch Versicherungen an einkommensschwache Haushalte in Entwicklungs- und Schwellenländern verkauft. Es besteht die Hoffnung, weite Teile der Bevölkerung, denen ein Zugang zu staatlichem Sozialversicherungsschutz fehlt, gegen schwere Notlagen abzusichern und damit ihre wirtschaftliche Existenz zu erhalten.

Allerdings ist es bis dahin noch ein weiter Weg. Zum einen ist die Verbreitung von Mikroversicherungen bislang noch sehr begrenzt. Zum anderen sind, wie hier am Beispiel einer Lebensversicherung in Ghana gezeigt wird, das Vertrauen in die Versicherer und der Informationsstand über spezifische Versicherungsprodukte in der Zielgruppe eher gering. Außerdem gelingt es vielen, insbesondere kommerziellen Versicherern (noch) nicht, sich auf die Besonderheiten des Marktes einzustellen.

Spätestens seit Muhammad Yunus im Jahr 2006 für seine Idee, Kredite an Arme zu vergeben, den Friedensnobelpreis erhielt, hat das Thema der Mikrofinanzierung eine immense Popularität in der Öffentlichkeit erlangt. Mikroversicherungen traten jedoch im Vergleich zu Mikrokrediten und Sparprodukten viel später auf den Plan und finden erst in jüngster Zeit stärkere Beachtung. Noch vor zehn Jahren sah kaum ein kommerzielles Versicherungsunternehmen im Bereich der *bottom of the pyramid*, den Niedrigeinkommenssegmenten in Entwicklungs- und Schwellenländern, einen profitablen Absatzmarkt. Heute bieten etliche große Versicherer wie AIG und die Allianz Mikroversicherungsprodukte in zahlreichen Ländern an. Auch bei den Akteuren der Entwicklungszusammenarbeit ist das Thema auf der Tagesordnung weit nach oben gerückt.¹

Was sind Mikroversicherungen?

In den Worten von Craig Churchill, dem Herausgeber des wohl bisher größten Werkes zum Thema, dem *Microinsurance Compendium*, ist Mikroversicherung „the protection of low-income people against specific perils in exchange for regular premium payments proportionate to the likelihood and cost of the risk involved“.² Damit entspricht die Definition derjenigen gängiger Versicherungen, außer in einem kleinen, aber entscheidenden Punkt: der spezifischen Bezeichnung der Zielgruppe. Dies führt zu großen Unterschieden in der Ausgestaltung der Produkte, die auf die Bedürfnisse eben dieser Zielgruppe zugeschnitten sein müssen. Zum Beispiel sind die Prämien, und damit auch die Versicherungssummen, viel niedri-

¹ Giesbert, L. und Voss, J.: Marktbasierte Mikroversicherung? Mikroversicherung als Instrument der sozialen Sicherung, GIGA Focus Global 10/2009, Hamburg, GIGA.

² Churchill, C.: Protecting the Poor. A Micro Insurance Compendium. International Labour Organisation, 2006, 12. Genf.

ger als bei herkömmlichen Versicherungen. Oftmals werden Prämien monatlich oder sogar wöchentlich statt einmal jährlich erhoben, um den unregelmäßigen Einkommensflüssen der Zielgruppe Rechnung zu tragen. In die Distribution werden häufig lokale Akteure wie Mikrofinanzinstitutionen eingebunden, was dazu beitragen soll, die soziale Distanz zwischen Versicherern und potenziellen Versicherten zu verringern.

Ein weiterer wichtiger Bestimmungsfaktor für das Design und die Umsetzbarkeit von Mikroversicherungen ist die Frage, welche Risiken überhaupt abgedeckt werden. Idiosynkratische Risiken, also solche, die nur bestimmte Individuen oder individuelle Haushalte betreffen, wie Krankheit, Unfall oder Tod, sind leichter und mit geringerem Risiko für den Anbieter zu versichern als kovariante Risiken wie Naturkatastrophen oder Ernteausfälle, die stets mehrere Individuen in räumlicher Nähe zueinander gleichzeitig treffen. Dies erklärt, warum landwirtschaftliche und Katastrophenversicherungen weltweit deutlich seltener zu finden sind als Mikroversicherungen individueller Risiken, allen voran Lebensversicherungen (und hier besonders Kreditlebensversicherungen³), gefolgt von Unfall-, Eigentums- und Krankenversicherungen.

Die Erwartungen sind hoch

Für beide Seiten des Marktes bergen Mikroversicherungen ein großes Potenzial. Aus Sicht der Haushalte bieten sie eine Möglichkeit der verlässlichen formalen Absicherung. Gerade in Entwicklungsländern sind Menschen vielen Risiken ausgesetzt, weil sie zum Beispiel unter mangelhaften hygienischen Bedingungen leben und daher öfter krank werden als Menschen in entwickelten Ländern. Darüber hinaus verfügen sie auch kaum über Strategien, um solche Risiken zu bewältigen. In Entwicklungsländern hat der Großteil der Bevölkerung keinen Zugang zu staatlichen Sozialversicherungssystemen, weil diese oft den Beschäftigten des öffentlichen Sektors und manchmal noch den Beschäftigten des formalen Privatsektors sowie des Militärs vorbehalten sind. Privatwirtschaftliche Versicherungsmärkte sind vielerorts mangelhaft entwickelt, und dort wo sie existieren, bedienen sie nur eine wohlhabende Minderheit. Zwar existiert eine Reihe von alternativen, meist informellen Mechanismen der Absicherung in Familien und Dorfgemeinschaften, wie Systeme der Risikostreuung (zum Beispiel Beerdingungsgesellschaften), Netzwerke gegenseitiger Unterstützung (zum Beispiel Kreditarrangements, private Geldtransfers) und Maßnahmen des Konsumausgleichs (zum Beispiel Ersparnisse, Ernteinla-

gerungen). Viele Studien haben jedoch gezeigt, dass diese Mechanismen gewöhnlich nur einen geringen Schutz bieten und sehr kostenintensiv sind.⁴

Aus Sicht der Versicherungsunternehmen stellen Mikroversicherungen ein milliardenschweres Potenzial riesiger unerschöpfter Märkte dar. In manchen Ländern, vor allem in Afrika, sind nur fünf bis zehn Prozent der Bevölkerung durch staatliche Sozialversicherungssysteme abgesichert. Es liegt auf der Hand, dass Versicherungen für die restlichen 90 bis 95 Prozent, oder zumindest die weniger armen Schichten unter ihnen, ein gutes Geschäft versprechen.

Bei aller Euphorie wird die Entwicklung von Mikroversicherung jedoch bisher durch einige Probleme behindert. Ihre Ausbreitung ist noch so gering, dass von den vier Milliarden Menschen, die weltweit von weniger als zwei Dollar pro Tag leben, im Jahr 2007 lediglich etwa 78 Millionen Zugang zu Mikroversicherungen hatten.⁵ Auf der Angebotsseite sind vor allem die im Verhältnis zu den sehr niedrigen Prämien hohen Transaktionskosten ein Problem, die unter anderem durch eine unzureichende Infrastruktur und mangelnde *financial literacy* (Grundkenntnisse in Bezug auf den Finanzmarkt) der Zielgruppe entstehen.

Einblicke aus Ghana

Im Rahmen eines Forschungsprojekts zu den Determinanten des Erwerbs von Mikroversicherungen wurden im Februar und März 2009 etwas mehr als 1 000 Haushalte in drei Regionen im Süden Ghanas in einer quantitativen Haushaltsumfrage befragt.⁶ Darunter waren 350 Haushalte, die die sogenannte Anidaso-Mikroversicherungspolice, auf die wir im Folgenden näher eingehen werden, erworben hatten. Das monatliche Durchschnittseinkommen der befragten Haushalte mit Mikroversicherung liegt mit 91 Ghana Cedi (88 Euro) deutlich über dem Einkommen der Haushalte ohne Mikroversicherung (78 Ghana Cedi oder 75 Euro). Etwa 30 Prozent der befragten Haushalte können als arm bezeichnet werden; das heißt, ihr Einkommen fällt unter die nationale Armutslinie. Im Oktober 2008 wurden außerdem vier Fokusgruppendifkussionen durchgeführt. In den Gruppen waren jeweils zur Hälfte Versicherte und Nichtversicherte vertreten.

⁴ Zum Beispiel Dercon, S.: Income Risk, Coping Strategies, and Safety Nets. World Bank Research Observer, 17 (2), 2002, 141–166.

⁵ Roth, J. et al.: The Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries. Appleton, WI, The Microinsurance Centre, 2007.

⁶ Dieses Forschungsprojekt wurde von der DZ-Bank-Stiftung finanziert und am GIGA (German Institute for Global and Area Studies) von den Autorinnen dieses Wochenberichts durchgeführt.

³ Kreditlebensversicherungen sind Pflichtversicherungen, die an Mikrokredite gebunden sind.

Anidaso – Die erste Mikroversicherung Ghanas

Im Oktober 2001 begann CARE International in Zusammenarbeit mit der Gemini Life Insurance Company (GLICO) in Ghana die Mikrolebensversicherung Anidaso („Hoffnung“) zu entwickeln. Von 2005 an zog sich CARE langsam aus Management und Monitoring der Police zurück, und heute werden alle entsprechenden Prozesse eigenständig von GLICO abgewickelt. Anidaso ist ein komplexes Produkt, dessen Hauptbestandteil eine Risikolebensversicherung bildet. Zusätzlich gibt es eine flexible Unfallentschädigung, einen Zuschuss für Krankenhausaufenthalte und einen optionalen Sparbestandteil. Vertrieben wird die Police von GLICO-Versicherungsagenten in Zusammenarbeit mit ländlichen Banken, wobei die Prämien (etwa zwei Euro pro Monat) direkt vom Bankkonto der Kunden abgebucht werden.

Die Anidaso-Police war die erste privatwirtschaftliche Mikroversicherung in Ghana. Heute tummeln sich mehrere Akteure auf dem Markt: Von den 38 Versicherungsunternehmen in Ghana vertreiben sechs Unternehmen geschätzte 50 000 Mikroversicherungspolice, hauptsächlich in der Hauptstadt Accra und anderen größeren Städten. Neben Lebensversicherungen (besonders Kreditlebensversicherungen) werden nach und nach auch andere Formen wie Sachversicherungen angeboten. In Planung sind des Weiteren Agrarversicherungsprodukte, etwa Wetter-Indexversicherungen. Trotzdem ist die Marktpenetration von Mikroversicherungen, also die Zahl der tatsächlich Versicherten im Verhältnis zum potenziellen Absatzmarkt, immer noch sehr gering; sie liegt bei 0,8 Prozent.⁷ Mit etwa 15 000 verkauften Policen im Jahr 2008 ist Anidaso das einzige Mikroversicherungsprodukt, das auch in ländlichen Regionen Ghanas in nennenswerter Zahl vertrieben wird.

Privathaushalte sind großen Risiken ausgesetzt – ohne Versicherung

Unter den 1 031 befragten ghanaischen Haushalten zeigt sich, dass Krankheit und Tod die beiden am häufigsten eintretenden Risiken ausmachen (Tabelle 1). 36 Prozent der Haushalte geben an, dass in den vorangegangenen fünf Jahren mindestens ein Haushaltsmitglied oder naher Verwandter krank gewesen ist; 23 Prozent berichten von einem Todesfall. Zwischen zehn und 20 Prozent der Haushalte nennen Zerstörung von Eigentum oder Vermögen, Geschäftsausfall, Diebstahl, Überflutung und den Verlust des Arbeitsplatzes als eingetretene Risiken. Andere Vorfälle werden von weniger als zehn Prozent der Haushalte angeführt.

Tabelle 1

Eingetretene Risikofälle in den letzten fünf Jahren

	Zahl der Nennungen ¹	Prozent
Krankheit	376	36,5
Tod	241	23,4
Zerstörung von Eigentum/Vermögen	180	17,5
Geschäftsausfall	167	16,2
Diebstahl	137	13,3
Überflutung	130	12,6
Verlust des Arbeitsplatzes	124	12,0
Dürre	99	9,6
Schädlingsbefall und Tierseuchen	82	8,0
Unfall	69	6,7
Scheidung/Trennung	45	4,4
Beerdigung von Familienmitgliedern	40	3,9
Steitigkeiten über Land/Vermögen	35	3,4
Andere	50	4,8
Anzahl der befragten Haushalte	1 031	

¹ Mehrfachnennungen möglich.

Quelle: Haushaltsbefragung in Ghana 2009.

DIW Berlin 2010

Krankheit und Todesfälle sind die größten wirtschaftlichen Risiken für ghanaische Haushalte.

Aufgrund der Häufigkeit von Krankheit und Tod liegt es nahe zu vermuten, dass eine Mehrheit der Haushalte an einer Absicherung der Folgekosten dieser Risiken interessiert ist. In der Tat haben 52 Prozent der Haushalte in den Befragungsregionen die staatliche National Health Insurance Police erworben, die eine kostenlose medizinische Grundversorgung in anerkannten Krankenhäusern und Gesundheitszentren ermöglicht. Dagegen sind nur zwei Prozent durch Anidaso versichert, obwohl die beiden Policen etwa zur gleichen Zeit auf den Markt gekommen sind. Weitere fünf Prozent der Haushalte sind Versicherungsnehmer anderer Lebensversicherungsprodukte. Insgesamt sieben Prozent haben eine kommerzielle Renten-, Unfall- oder Kfz-Versicherung. Das Risiko eines Todesfalls ist im Vergleich zum Krankheitsrisiko unterproportional abgesichert; und das, obwohl Beerdigungen im Süden Ghanas ein sehr teures Ritual sind. Im Rahmen entsprechender Zeremonien wird der soziale Status einer Familie mit allen Mitteln gezeigt, um ihr Ansehen in der Gesellschaft zu bewahren.

Um einen Einblick in das Thema der Unterversicherung zu bekommen, wurden diejenigen Haushalte, die gar keine Versicherung erworben hatten, nach den Gründen hierfür gefragt. Etwa die Hälfte gibt an, dass ihnen eine Versicherung zu teuer sei (Tabelle 2). Für 15 Prozent ist es nach eigener Aussage nicht wichtig, eine Versicherung zu haben, und weitere neun bis zehn Prozent nennen fehlendes Vertrauen in den Versicherer oder mangelnde Kenntnis der Versicherungsmöglichkeiten als Gründe.

⁷ Matul, M. et al.: The Landscape of Microinsurance in Africa. Microinsurance Paper 4, Genf, International Labour Organisation.

Tabelle 2

Gegen den Versicherungserwerb angeführte Gründe

	Zahl der Nennungen	Prozent
Zu teuer	177	46,1
Ist mir nicht wichtig	58	15,1
Fehlendes Vertrauen zum Versicherer	38	9,9
Fehlende Information zu Versicherungsmöglichkeiten?	33	8,6
Keine Zeit/Möchte nicht gestört werden	22	5,7
Kein Wissen über Versicherung im Allgemeinen	18	4,7
Bisher noch nicht darüber nachgedacht	15	3,9
Versicherer zu weit entfernt	11	2,9
Andere	4	1,0
Nicht berechtigt	3	0,8
Versicherung nicht als wirksam angesehen	3	0,8
Zu komplizierte Verfahren	2	0,5
Alle Haushalte ohne Versicherung	384	100,0
Anzahl der befragten Haushalte	1 031	

Quelle: Haushaltsbefragung in Ghana 2009.

DIW Berlin 2010

Mehr als ein Drittel der befragten Haushalte ist überhaupt nicht versichert.

Weder Versicherte noch Versicherungsunternehmen wissen Bescheid

Die meisten Anidaso-Kunden haben offenbar das grundsätzliche Prinzip von Versicherung verstanden. Insgesamt 90 Prozent von ihnen geben an, die Police zur Absicherung gegen zukünftige Schocks, zum Schutz der Familie im Falle von Krankheit und Tod oder zum Ansparen erworben zu haben (Tabelle 3). Nur zehn Prozent nennen einen Grund für den Versicherungserwerb, der nichts mit den tatsächlichen Versicherungsleistungen zu tun hat. Trotzdem zeigt sich bei vielen Kunden ein sehr mangelhafter Informationsstand bezüglich ihrer spezifischen Police. In den Fokusgruppendifussionen wurde deutlich, dass die Versicherten nicht genügend und teilweise nicht einmal ansatzweise über ihre Ansprüche Bescheid wissen. In einer Gruppe wurde zum Beispiel darüber debattiert, ob die Schulgebühren der Kinder mit abgedeckt seien. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer gaben auch an, nicht zu wissen, ob sie ihrem GLICO-Agenten vertrauen können und wie sie diese Person kontaktieren sollen.

Noch problematischer ist jedoch, dass die GLICO-Agenten selbst nur unzureichend über Anidaso Auskunft geben können und teilweise – bewusst oder unbewusst – falsche Informationen verbreiten. In einem der Untersuchungsorte wurde den potenziellen Versicherungskunden bei Verkaufsgesprächen ein einfacherer Zugang zu Bankkrediten versprochen. Solche und andere falschen Erwartungen aufseiten der Kunden sowie Einzelfälle der Veruntreuung führen verständlicherweise zu Frustrationen

Tabelle 3

Motivation für den Erwerb der Anidaso-Police¹

	Zahl der Nennungen	Prozent
Absicherung zukünftiger Schocks	180	56,8
Schutz der Familie im Falle von Krankheit und Tod	77	24,3
Zum Ansparen	28	8,8
Erlangen von Sicherheiten für Kreditnahme	17	5,4
Pensionsrechte	5	1,6
Finanzierung von Medikamenten	4	1,3
Finanzierung von Beerdigungen	2	0,6
Finanzierung von Schulgebühren	1	0,3
Andere	3	0,9
Alle Haushalte mit Anidaso-Versicherung	317	100,0
Anzahl der befragten Haushalte	1 031	

¹ Von der Firma GLICO angebotene Mikroversicherung in Ghana.

Quelle: Haushaltsbefragung in Ghana 2009.

DIW Berlin 2010

Das grundsätzliche Prinzip von Versicherungen ist den meisten Haushalten bekannt.

und einem schlechten Image nicht nur von GLICO selbst, sondern auch von (Mikro-)Versicherungen im Allgemeinen. Darüber hinaus sind erhebliche Defizite im Management der Policen festzustellen, vor allem in der Datenerfassung und im Umgang mit Prämien. GLICO verfügt nicht über eine Kundendatenbank mit den gängigen Informationen der Versicherten (Name, vollständige Adresse, Geburtsdatum etc.). Es existiert lediglich eine Liste der Namen, des Wohnortes (aber nicht der Straßennamen und Hausnummern) und des Datums des Versicherungsabschlusses. Prämienabbuchungen sind für Kunden intransparent und Dokumente werden so unzuverlässig ausgestellt, dass einige Kunden sich ihrer Versicherung gar nicht bewusst sind oder nicht bemerken, wenn der Versicherungsschutz bereits erloschen ist.

Fazit

Befürworter von Mikroversicherungen versprechen sich von ihnen eine verlässliche Form der Absicherung gegen Notlagen für eine Vielzahl von Menschen in Entwicklungs- und Schwellenländern. Das Beispiel der Anidaso-Police aus Ghana zeigt jedoch einige Schwächen des (Lebensversicherungs-)Marktes auf, die über diesen Einzelfall hinaus auch anderswo zu beobachten sind. Dazu zählen ein geringer Kenntnisstand der Zielgruppe in Bezug auf Versicherungen im Allgemeinen und einzelne Produkte im Speziellen, ein zu seltener Kontakt zwischen den Versicherten und dem Versicherer sowie gravierende Mängel in der Datenerfassung. Nur dort, wo es den Versicherern gelingt, diese Schwächen gezielt anzugehen und sich ausdrücklich an den Bedürfnissen der Kunden *at the bottom of the pyramid* zu orientieren, wird Mikroversicherung zur erhofften Erfolgsgeschichte werden können.

JEL Classification:
G22, O16, O55

Keywords:
Microinsurance,
Low-income households,
Risk,
Ghana



Sechs Fragen an Susan Steiner

„Versicherer müssen noch lernen, die Risiken richtig einzuschätzen“

Dr. Susan Steiner,
Wissenschaftliche
Mitarbeiterin in der
Abteilung Weltwirtschaft
am DIW Berlin

Frau Dr. Steiner, Sie haben sogenannte Mikroversicherungen untersucht. Worum handelt es sich bei einer solchen Mikroversicherung?

Mikroversicherungen sind Versicherungen für Menschen in Entwicklungs- beziehungsweise Schwellenländern. In diesen Ländern hat ein Großteil der Bevölkerung keinen Zugang zu irgendeiner Form von Versicherungen. Ausnahmen sind die wenigen Beschäftigten im öffentlichen Dienst oder im Militär, die Zugang zu einer staatlichen Sozialversicherung haben.

Was unterscheidet eine Mikroversicherung von einer normalen Versicherung, wie wir sie kennen?

Mikroversicherungen sind mit herkömmlichen Versicherungen vergleichbar, aber speziell für niedrige Einkommensschichten konzipiert. Daher liegen hier sowohl die Prämien als auch die Auszahlungen viel niedriger. In dem Beispiel, das wir in Ghana untersucht haben, betragen die Prämien zwei Euro im Monat und die einmalige Auszahlungssumme im Todesfall 500 Euro. Ein Zuschuss für einen Krankenhausaufenthalt beträgt etwa einen Euro pro Tag.

Welche Risiken werden durch Mikroversicherungen abgedeckt?

Momentan sind die meisten Mikroversicherungen entweder sogenannte Kreditlebensversicherungen oder Krankenversicherungen. Kreditlebensversicherungen sind Versicherungen, die an einen Mikrokredit gebunden sind. Hier wird der Kreditnehmer gegen den eigenen Todesfall versichert, damit seine Familie nicht die Kreditschulden abbezahlen muss, falls diese Person stirbt. Damit wird zum einen der Anbieter von Mikrokrediten gegen das Ausfallrisiko, aber auch die Familie abgesichert. Es gibt auch andere Lebensversicherungen, zum Beispiel die Anidaso-Versicherung in Ghana, die wir untersucht haben, die eine ganz normale Risikolebensversicherung ist und nichts mit einem Kredit zu tun hat. Vereinzelt gibt es auch Sachversicherungen oder landwirtschaftliche Versicherungen.

Welches Interesse haben die großen Versicherungskonzerne an dem Konzept?

Die Allianz zum Beispiel ist sehr stark im Mikroversicherungsgeschäft involviert. Sie ist schon früh in Indien und Indonesien eingestiegen und jetzt auch in afrikanischen Ländern aktiv. Die großen Versicherungskonzerne engagieren sich vor allem in den Ländern, in denen sie ein hohes Wachstumspotential sehen. In all diesen Ländern gibt es einen riesigen unerschlossenen Markt, und die Länder, in denen in Zukunft gerade die Mittelschicht stark wachsen wird, sind natürlich besonders interessant.

Wer vertreibt und erklärt die Versicherungsprodukte vor Ort?

Der Versicherer kann ein kommerzieller Versicherer, aber auch eine Mikrofinanzinstitution oder auch ein Krankenhaus sein. Die Vertriebskanäle sind breiter gestreut. Da reichen die Beispiele von Einzelhändlern oder Postämtern bis hin zu Kirchen, aber auch dem Internet, wie das in Indien der Fall ist.

» **Entwicklungsländer
sind ein riesiger
unerschlossener
Versicherungsmarkt.** «

Welche Erfahrungen gibt es bereits?

In fast 100 Ländern gibt es mittlerweile Erfahrungen mit Mikroversicherungen. In dem Fall, den wir in Ghana untersucht haben, sind die Erfahrungen nicht ganz so positiv. Dort war das Personal des kommerziellen Versicherers oft nicht ausreichend ausgebildet, es kam sogar zu Fällen der Veruntreuung von Prämien. Meist aber ist das Problem, dass falsche Erwartungen geweckt werden. Die Menschen denken entweder, dass eine Versicherung jedes Problem in der Zukunft lösen könne oder aber sie halten eine Versicherung für komplett sinnlos. In anderen Ländern sind die Probleme nicht so gravierend. Im Moment wird jedoch noch viel nach dem Prinzip Versuch und Irrtum verfahren, denn auch die Versicherer müssen erst noch lernen, die Risiken bei Mikroversicherungen richtig einzuschätzen.

Das Gespräch führte
Erich Wittenberg.
Das vollständige
Interview zum Anhören
finden Sie auf
www.diw.de/interview

Carlos Bozzoli, Climent Quintana-Domeque

**The Weight of the Crisis:
Evidence from Newborns in Argentina**

Argentina hit world news headlines in 2002 due to the largest debt-default in history and a sudden economic collapse reminiscent of economic statistics from the Great Depression. In this article, we focus on other consequences of the crisis that are not so obvious, but that may linger for decades on. Combining macroeconomic indicators with the Argentine national registry of live births, approximately 1.9 million live births occurring between 2001 and 2003, we show that the crisis led to an average birth weight loss of 30 grams. Our estimate is robust to different identification strategies. This deterioration in birth weight occurred in just about 6 months, and represents one sixth of the difference in average birth weight between American and Pakistani babies. We also find that the crisis affected particularly the weight of babies born from low-socioeconomic status mothers. In an attempt to estimate the long-lasting economic cost of the crisis, we simulate the average loss of future individual earnings due to the reduction in average birth weight: about 500 US dollars per live birth in present value.

Discussion Paper Nr. 1054

September 2010

Marco Caliendo, Ricarda Schmidl, Arne Uhlendorff

**Social Networks, Job Search Methods and Reservation Wages:
Evidence for Germany**

In this paper we analyze the relationship between social networks and the job search behavior of unemployed individuals. It is believed that networks convey useful information in the job search process such that individuals with larger networks should experience a higher productivity of informal search. Hence, job search theory suggests that individuals with larger networks use informal search channels more often and substitute from formal to informal search. Due to the increase in search productivity, it is also likely that individuals set higher reservation wages. We analyze these relations using a novel data set of unemployed individuals in Germany containing extensive information on job search behavior and direct measures for the social network of individuals. Our findings confirm theoretical expectations. Individuals with larger networks use informal search channels more often and shift from formal to informal search. We find that informal search is mainly considered a substitute for passive, less cost intensive search channels. In addition to that, we find evidence for a positive relationship between the network size and reservation wages.

Discussion Paper Nr. 1055

September 2010

Christos Koulovatianos, Carsten Schröder, Ulrich Schmidt

**Confronting the Representative Consumer
with Household-Size Heterogeneity**

Much analysis in macroeconomics empirically addresses economy-wide incentives behind consumer/investment choices by using insights from the way a single representative household would behave. Heterogeneity at the micro level can jeopardize attempts to back up the representative consumer construct with microfoundations. One complex aspect of micro-level heterogeneity is household size, as individuals living in multi-member households have the potential to share goods within the household, benefiting from household-size economies. Theoretically, we show that validating the role of a representative consumer would require that the way individuals benefit from intra-household sharing is strictly aligned across the rich and the poor: once expenditures for subsistence needs are subtracted from disposable household income, household-size economies the remainder (discretionary) household incomes entail must be the same across the rich and the poor. We have designed a survey method that allows the testing of this stringent property of intra-household sharing and find that it holds.

Discussion Paper Nr. 1056

September 2010

Carsten Schröder

**Profitability of Pension Contributions:
Evidence from Real-Life Employment Biographies**

Micro-econometric intra-cohort profitability analyses of pay-as-you-go (PAYG) pension contributions are rare. We use representative employment histories of a birth cohort of German PAYG pension insureds retiring in year 2005 to econometrically examine the determinants of the profitability of such contributions using nominal internal rates of return (IRR) as profitability measure. When future nominal pension entitlements are frozen at today's level, average IRR is slightly above three percent. At the same time, IRR differs substantially across beneficiaries. IRR is increasing in beneficiaries' remaining life expectancies at retirement and in the length of non-contribution periods resulting, for example, from child care or care for an ill partner. Due to survivor pensions, married insureds benefit from higher IRR as compared to the non-married. Interestingly, IRR is decreasing in insureds' earnings capacity, indicating that the system entails an intra-cohort progressive element.

Discussion Paper Nr. 1057

September 2010

Richard Ochmann

Differential Income Taxation and Household Asset Allocation

This paper empirically investigates the effects of differential income taxation on households' portfolio choice and asset allocation applying a two-stage budgeting model of asset demand to German survey data. The model is structured into the discrete asset choice and the continuous asset choice, and the marginal income tax rate is simulated in a module of income taxation. Households that face relatively higher tax rates are found to have relatively greater demand for tax-privileged assets than households in the lower tax brackets. The higher the marginal tax rate the greater demand is for non-owner-occupied housing, for mortgage repayments, for building society deposits, for stocks, for insurances, and for consumer credits, whereas demand is lower for owner-occupied housing, bank deposits, and bonds.

Discussion Paper Nr. 1058

September 2010

Carlos Bozzoli, Tilman Brück, Tony Muhumuza

Conflict Experiences and Household Expectations on Recovery: Survey Evidence from Northern Uganda

We analyse the role of mass violent conflict in influencing individual expectations. We hypothesise that individuals are likely to report negative expectations if they were exposed to conflict events in the past. We combine individual and household level data from the Northern Uganda Livelihood Survey of 2007 with a disaggregated conflict exposure index based on the Armed Conflict Locations Events Data (ACLED). We run logistic regression models to study the strength of the association between conflict and expectations. Results indicate that conflict intensity is correlated with a decrease in the probability of expecting economic recovery. The effect of conflict on general welfare however is less robust.

Discussion Paper Nr. 1059

September 2010

Timm Bönke, Carsten Schröder

Poverty in Germany: Statistical Inference and Decomposition

Based on six harmonized cross-sections of the German Sample Survey of Income and Expenditure, we study inter-temporal changes in poverty from year 1978 to 2003. Results are decomposed by region and household types, and the bootstrap method is applied to test for the statistical significance of all our findings. Across household types, single parents with children have the highest poverty risk. Most striking is a huge regional divide in poverty which only narrows slightly over the period under investigation: the incidence and the intensity of poverty are substantially higher in the New states. A nonlinear Oaxaca-Blinder decomposition is conducted to quantify the separate contribution of regional differences in households' characteristics to the likelihood of being poor. Estimates from the decomposition indicate that differences in the distributions of socioeconomic characteristics play a negligible role for the 1993 poverty divide. Already in year 2003, however, differences in the distributions of characteristics explain more than fifty percent of the poverty divide, indicating that the poverty divide is likely to become a persistent phenomenon.

Discussion Paper Nr. 1060

September 2010

Kai-Uwe Müller

**Employment Effects of a Sectoral Minimum Wage in Germany:
Semi-Parametric Estimations from Cross-Sectional Data**

In this paper employment effects of a sectoral minimum wage in the German construction sector are estimated from a single cross-sectional wage distribution using parametric and semi-parametric models. Parametric functional form assumptions seem too restrictive and lead to implausible results. We suggest semi-parametric censored quantile regression models to relax these assumptions and find that employment levels would be 4–5% higher without the minimum wage in the East German construction sector. That the effect for the West is clearly smaller (only 1–2%) is theoretically plausible, since the level of the minimum wage in East Germany was set much higher in relation to the wage distribution. There is heterogeneity hidden in the mean effect: employment losses are mostly borne by young construction workers, employees not covered by collective bargaining agreements and individuals working in small establishments. Although the paper confirms previous findings of a negative employment effect for East Germany, its magnitude is substantially larger than previously estimated.

Discussion Paper Nr. 1061

September 2010

Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung – Heft 2/2010

Verkehr und Nachhaltigkeit

Dieses Vierteljahrsheft widmet sich der Nachhaltigkeit im Verkehrssektor. Nationale und internationale Autoren aus Wissenschaft und Praxis geben einen umfassenden Einblick in den aktuellen Forschungsstand auf diesem zentralen Politikfeld. Im ersten Teil setzen sich die Autoren mit der Identifikation und Quantifizierung der gesellschaftlichen Kosten im Verkehrssektor auseinander, die für die Nachhaltigkeit von Bedeutung sind. Dazu zählen insbesondere Kosten aufgrund von Staus und Knappheitsphänomenen, Unfällen, Umweltschäden, Lärm und Klimawandel. Empirische Befunde zur Problematik von Erreichbarkeit und sozialer Teilhabe, zu den Konsequenzen regionaler Entwicklungen wie der Suburbanisierung und Zersiedlung sowie zur Finanzierung des Verkehrs bilden den Kern des zweiten Teils. Ordnungs- und preispolitische Maßnahmen zur Beseitigung oder Abmilderung adverser Konsequenzen des Verkehrs (zum Beispiel Emissionshandel) und die Rolle von technischen Innovationen (zum Beispiel Elektromobilität) und technischen Normen (zum Beispiel Emissionsstandards) werden im dritten Teil analysiert. Die Autoren setzen sich mit den Verkehrsträgern Straße, Schiene, Öffentlicher Personennahverkehr, Seeverkehr und Luftverkehr auseinander.

Inhalt

Verkehr und Nachhaltigkeit. Von Uwe Kunert und Heike Link Quantifizierung der sozialen Grenzkosten des Straßenverkehrs: Welches sind die wichtigsten Komponenten? Von Chris Nash, Jeremy Shires und Heike Link | Die Schätzung externer Effekte im Verkehrswesen mithilfe von Stated-Choice-Experimenten. Von Juan de Dios Ortúzar Straßenverkehrssicherheit als wichtige Voraussetzung für nachhaltige Mobilität. Von Kai Assing, Karl-Josef Höhnscheid, Thomas Kranz und Susanne Schönebeck | Verkehrslärm: Beeinträchtigungen und Minderungsstrategien. Von Michael Jäcker-Cüppers | Mobilität, Erreichbarkeit und gesellschaftliche Teilhabe: Die Rolle von strukturellen Rahmenbedingungen und subjektiven Präferenzen. Von Markus Hesse und Joachim Scheiner | Zum Erfordernis der Bestandsorientierung in der integrierten Raum- und Verkehrspolitik von Axel Stein | Finanzielle Nachhaltigkeit des öffentlichen Personennahverkehrs: Entwicklungen und Herausforderungen in Deutschland und den USA. Von Ralph Bühler und John Pucher | Elektromobilität in Deutschland – Chancen, Barrieren und Auswirkungen auf das Elektrizitätssystem von Wolf-Peter Schill | CO₂-Emissionsstandards für Personenkraftwagen als Instrument der Klimapolitik im Verkehrssektor – Rationalität, Gestaltung und Wechselwirkung mit dem Emissionshandel. Von Carl-Friedrich Elmer | Internationaler Seeverkehr und Klimaschutz. Von Margareta E. Kulessa, Matthias Oschinski und Stefan Seum | Ökonomische Effekte des EU-Emissionshandelssystems auf Fluggesellschaften und EU-Mitgliedstaaten – Ein innovativer Modellierungsansatz. Von Martin Schaefer, Janina Scheelhaase, Wolfgang Grimme und Sven Maertens | Preis- und Qualitätsdifferenzierung in Verkehrsnetzen. Von Günter Knieps | Entwicklung eines allgemeinen Gleichgewichtsmodells zur Analyse preispolitischer Maßnahmen im Verkehr. Von Dominika Kalinowska und Karl W. Steininger

Die Vierteljahrshefte präsentieren aktuelle wirtschaftspolitische Themen und wirtschaftswissenschaftliche Kontroversen prägnant und auf hohem Niveau. Sie erscheinen seit 1926 im Verlag Duncker & Humblot.

Impressum

DIW Berlin
Mohrenstraße 58
10117 Berlin
Tel. +49-30-897 89-0
Fax +49-30-897 89-200

Herausgeber

Prof. Dr. Klaus F. Zimmermann
(Präsident)
Prof. Dr. Alexander Kritikos
(Vizepräsident)
Prof. Dr. Tilman Brück
Prof. Dr. Christian Dreger
Prof. Dr. Claudia Kemfert
Prof. Dr. Gert G. Wagner

Chefredaktion

Dr. Kurt Geppert
Carel Mohn

Redaktion

Tobias Hanraths
PD Dr. Elke Holst
Susanne Marcus
Manfred Schmidt

Lektorat

Nataliya Barasinska

Pressestelle

Renate Bogdanovic
Tel. +49-30-897 89-249
presse@diw.de

Vertrieb

DIW Berlin Leserservice
Postfach 7477649
Offenburg
leserservice@diw.de
Tel. 01 805-19 88 88, 14 Cent/min.
Reklamationen können nur innerhalb
von vier Wochen nach Erscheinen des
Wochenberichts angenommen werden;
danach wird der Heftpreis berechnet.

Bezugspreis

Jahrgang Euro 180,-
Einzelheft Euro 7,-
(jeweils inkl. Mehrwertsteuer
und Versandkosten)
Abbestellungen von Abonnements
spätestens 6 Wochen vor Jahresende
ISSN 0012-1304
Bestellung unter leserservice@diw.de

Satz

eScriptum GmbH & Co KG, Berlin

Druck

USE gGmbH, Berlin

Nachdruck und sonstige Verbreitung –
auch auszugsweise – nur mit
Quellenangabe und unter Zusendung
eines Belegexemplars an die Stabs-
abteilung Kommunikation des DIW
Berlin
(Kundenservice@diw.de) zulässig.

Gedruckt auf
100 Prozent Recyclingpapier



Wie kann der Abbau wirtschaftlicher Ungleichgewichte im Euroraum gelingen?

von Christian Dreger*

Als eine der Konsequenzen aus der Finanz- und Wirtschaftskrise hat die EU-Kommission einen Plan zur Korrektur übermäßiger makroökonomischer Ungleichgewichte vorgelegt. Ziel ist eine verstärkte Koordinierung der wirtschaftspolitischen Aktivitäten, die den Stabilitäts- und Wachstumspakt ergänzen soll. Stellt die EU-Kommission in einem Mitgliedstaat erhebliche Ungleichgewichte fest, kann sie von dem betreffenden Land Korrekturmaßnahmen einfordern. Zu den Schlüsselindikatoren, die die Ungleichgewichte anzeigen, zählen unter anderem Kennzahlen zur außenwirtschaftlichen Wettbewerbsfähigkeit.

Damit sind wir wieder bei der alten Debatte, ob lohnpolitische Maßnahmen die hohen Leistungsbilanzungleichgewichte im Euroraum dämpfen können. Während insbesondere Deutschland einen Leistungsbilanzüberschuss verzeichnet, weisen Portugal, Italien, Griechenland und Spanien hohe Defizite aus. Eine Beseitigung der Ungleichgewichte, so ein beliebtes Argument, könne erfolgen, indem die Lohnzuwächse in Deutschland erhöht und in defizitären Ländern vermindert werden. Dies könne verhindern, dass die Anpassungslast einseitig von den Defizitländern geschultert wird und dort noch tiefere Lohneinschnitte erforderlich macht.

Allerdings würde ein solcher Mechanismus die falschen Anreize setzen, indem er nichtstabilitätsorientierte Länder belohnt. Darüber hinaus wird die Rolle der Lohnstückkosten für die Exporte regelmäßig

überschätzt. So steigen die deutschen Ausfuhren seit Jahren kontinuierlich, obwohl sich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den wichtigsten Handelspartnern im Trend gar nicht verbessert hat. Das lässt sich zum einen auf den relativ hohen Anteil der Investitionsgüter an den Ausfuhren zurückführen. Diese Produkte stehen in einem geringeren Maß im Preiswettbewerb, weil sie anderswo nicht in vergleichbarer Qualität hergestellt werden. Zum anderen bestimmt eine zunehmende Integration der Märkte das Bild. So haben sich die deutschen Exporte in die Länder Mittel- und Osteuropas in den letzten zehn Jahren bis zur Finanzkrise vervierfacht, in die ostasiatischen Schwellenländer sind sie sogar um das Fünffache gestiegen. All dies ist kaum mit der Lohnstückkostenposition zu erklären.

Um beim Abbau der Ungleichgewichte voranzukommen, sind andere Maßnahmen erfolgversprechender. Hierzulande stehen weitere Deregulierungsschritte und ein Abbau von Subventionen an, um über einen zunehmenden Wettbewerb die Binnennachfrage anzukurbeln. Damit werden Überschüsse durch eine stärkere Importkonjunktur abgebaut. Auch in den Defizitländern sind strukturelle Reformen notwendig. Da die Exporte unserer Nachbarn in höherem Maße auf preissensiblen Konsumgütern basieren, bleibt dort eine Politik der Lohnzurückhaltung auf der Agenda. Daneben ist für die Euroländer die überzeugende Konsolidierung der Staatsfinanzen vorrangig, um die Bedingungen für nachhaltiges Wirtschaftswachstum zu verbessern.

* Prof. Dr. Christian Dreger leitet die Abteilung Konjunktur am DIW Berlin.