

Mikroúvěr jinak: půjčka jako možnost disciplinovaného spoření?

Mikroúvěr není jen o poskytování financování pro miliony drobných podnikatelů v rozvojových zemích, někteří klienti jej paradoxně využívají jako nákladnou formu spoření.

Finanční produkt oceněný Nobelovou cenou míru, mikroúvěr, pomohl drobným podnikatelům v přístupu k financování projektů. Výzkum ve vesnických oblastech Indie ale ukázal, že ženy, které jsou méně schopné uhlídat své finanční chování, mohou dobrovolně využívat mikroúvěr také jako prostředek ke spoření. Mikroúvěr totiž disciplinuje spotřebu. Půjčka pak může být využita jako forma spoření na budoucí nákupy dražších položek, jako je vzdělání pro děti nebo oprava domu. Zamysleme se proto nad možnostmi mikroúspor, které mohou chudým pomoci spravovat vlastní finance za nižší cenu.

výzkum: Indie – mikroúvěr / spoření

AUTOŘI

Michal Bauer / Univerzita Karlova v Praze, CERGE-EI
Julie Chytilová / Univerzita Karlova v Praze
Jonathan Morduch / New York University

INFORMACE O VÝZKUMU

kde: Karnataka, Indie
zkoumaný vzorek: 573 osob
kdy: červen 2007



redakce a design
MAKE*detail
www.make*detail.cz

KONTEXT

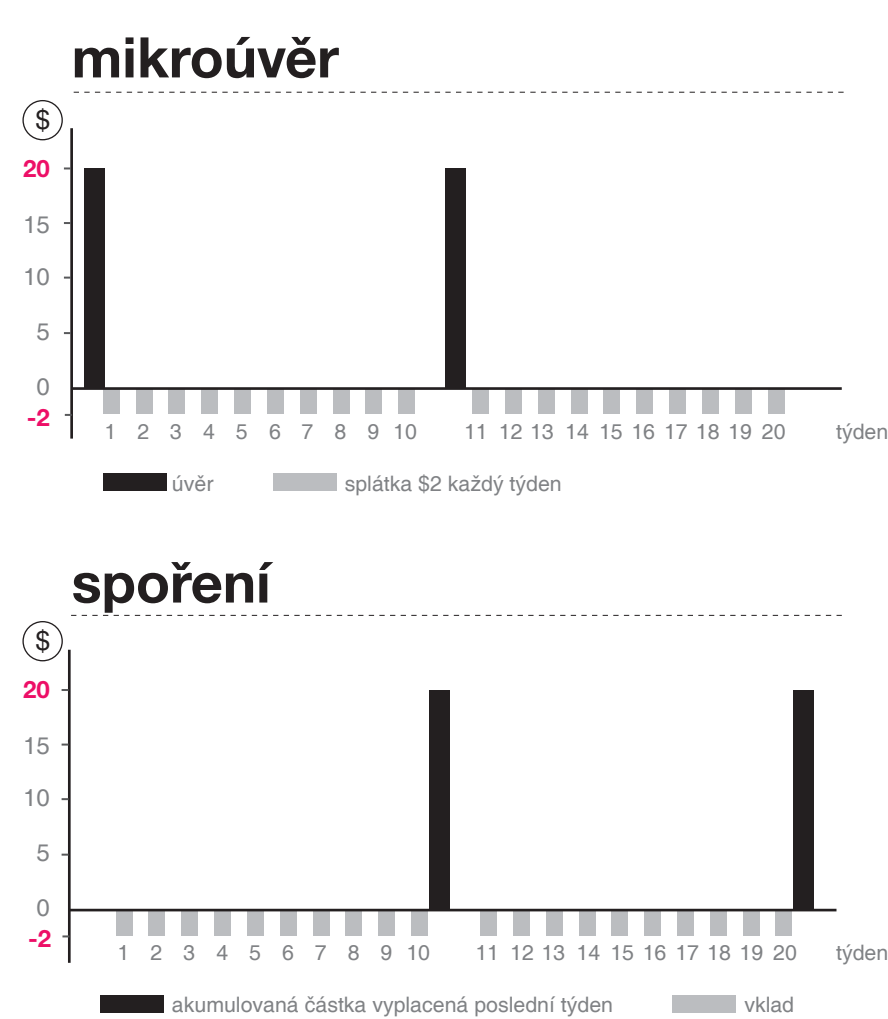
Jak fungují mikroúvěry?

Mikroúvěry přišly s několika inovacemi, které zajišťují vysokou platební morálku chudých klientů. Půjčky jsou většinou poskytovány skupině, která je zodpovědná jako celek. Jednotliví členové tak mají zájem hlídat platební morálku ostatních. Půjčky jsou spláceny v častých, nízkých a pravidelných splátkách. Skupina může získat nový úvěr jediné poté, co plně splatí předchozí.

Jak fungují neformální spořicí produkty?

Výběrčí vkladů – obchází klienty dům od domu a vybírá nízké, ale velmi časté vklady. Za své služby si účtuje nemalé poplatky.

Spolek kolujících úspor (Rotating Savings and Credit Association) – skupina lidí, kteří spoří společně. Na pravidelných schůzkách ukládá každý dohodnutou částku do společné pokladny. Její obsah si pak jeden z účastníků odnese domů. Schůzky se opakují, dokud se každý z členů nedostane na řadu, a pak se celý cyklus opakuje. Jak říká jeden z účastníků: „Nelze spořit sám.“



METODY

A) současná volba

250 250 250 250 250 zítra
265 280 300 330 375 za 3 měsíce

B) budoucí volba

250 250 250 250 250 za 12 měsíců
265 280 300 330 375 za 15 měsíců

možné volby – míra trpělivosti

#1 → 265 280 300 330 375
#2 → 250 280 300 330 375
#3 → 250 250 300 330 375
#4 → 250 250 250 330 375
#5 → 250 250 250 250 375
#6 → 250 250 250 250 250

Účastníci experimentu vybírali mezi nižší platbou dříve, či vyšší platbou o tři měsíce později. Výzkumníci pak vylosovali jednu volbu, kterou opravdu uskutečnili - účastník dostal dané peníze v daném časovém horizontu. Částka 250 rupií odpovídala zhruba průměrné týdenní mzdě.

nejvíce trpělivý nejmeně trpělivý
vyšší platba později nižší platba dříve



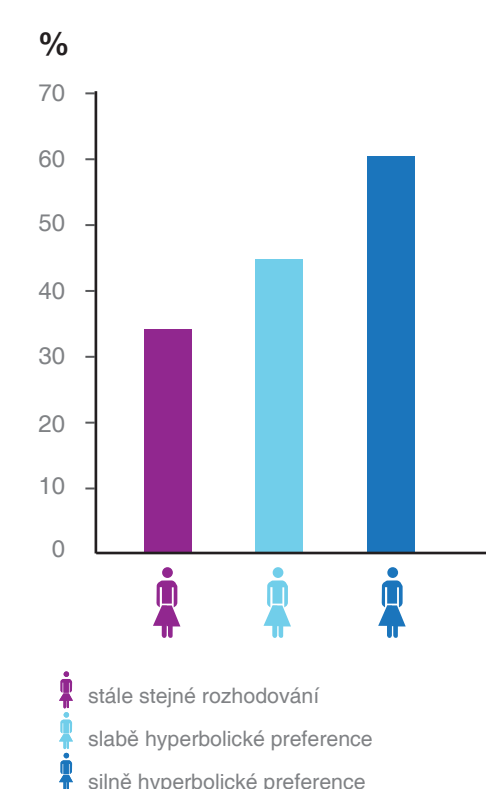
VÝSLEDKY

► Mikroúvěr se v mnohém podobá neformálním spořicí produktům. Oba typy produktů mohou pomoci s problémem sebekázně.

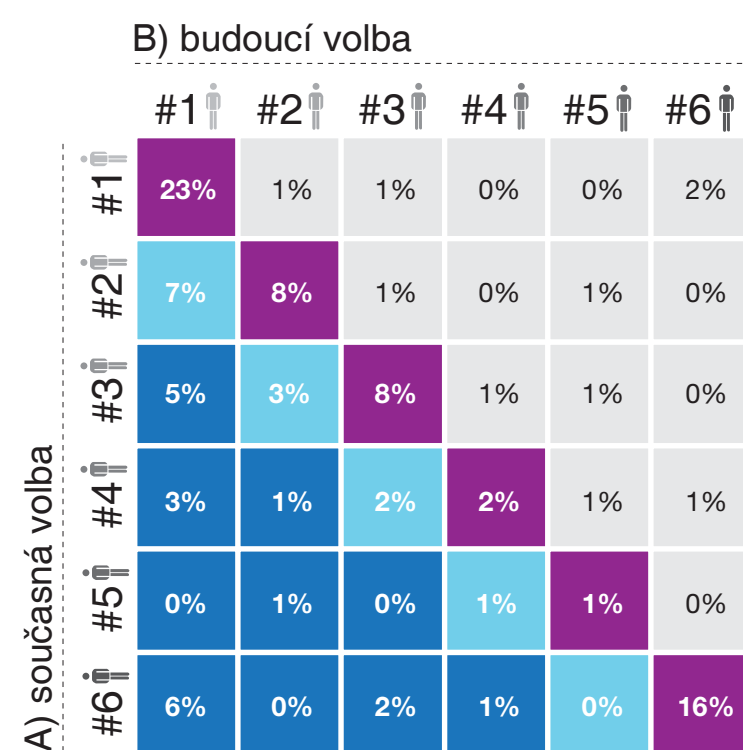
► Ženy s malou sebekázní méně spoří a více si půjčují pomocí mikroúvěrů. Využívají je zřejmě jako prostředek ke spoření.

► Spolehlivý spořicí produkt může pomoci chudým s problémy se sebekázní, aby spravovali své finance podle sebe a za nižší cenu.

Míra trpělivosti a rozhodnutí pro mikroúvěr u žen



Kolik procent účastníků si vybralo jednotlivé možnosti



Posilovna pro sebekázeň

Vzpomínáte, jak naposledy někdo z vašich přátel říkal, že právě kouří poslední cigaretu, a pak si znovu zapálil hned druhý den? A pamatujete si na ta každoroční předsevzetí, že po Novém roce začnete pravidelně sportovat? S podobnými problémy se denně setkávají i chudí lidé v rozvíjejících se zemích ve všech koutech světa. Řada z nich by ráda začala spořit peníze, aby si mohli splnit své cíle. Ovšem když mohou spořit jenom doma, kde jsou peníze neustále k dispozici, je velmi obtížné ubránit se tomu, aby člověk neutrácel více, než chce.

Rozvoj neformálních spořicí produktů, jako jsou například “spolky kolujících úspor” či služby výběrčího vkladů, ukazuje, že chudí lidé nejen chtějí spořit, ale jsou za tuto možnost ochotni i platit. Tyto finanční produkty mají společné znaky: časté, pravidelné, drobné vklady či možnost spoření ve skupinách, které podporují ty, kdo mají pro spoření nedostatek sebekázně. Při bližším pohledu zjistíme, že se tyto spořicí produkty výrazně podobají klasickým mikroúvěrům (viz graf). ■

Méně hned, nebo více později?

Výzkumníci měřili míru sebekázně u chudých vesničanů v Indii a sledovali, jak toto chování souvisí s jejich finančním rozhodováním. Jednou z otázek výzkumu je, jak lidé vnímají současnou a budoucí hodnotu peněz. Vezmou si raději menší částku zítra, nebo si počkají na větší částku za tři měsíce? Jinými slovy: jsou lidé natolik trpěliví, aby byli ochotni na vyšší odměnu čekat? A vzali by si tutéž menší částku za dvanáct měsíců, nebo raději větší částku za patnáct měsíců?

Problémy se sebekázní pozorujeme v každodenním životě běžně. Lidé jsou často netrpěliví v současných rozhodnutích, ale trpěliví v rozhodnutích o budoucí situaci. Řečeno ekonomickou terminologií: mají hyperbolické preference. Použitá výzkumná metoda umožňuje identifikovat jednotlivce s tímto typem preferencí a zároveň ukazuje, zda se jejich finanční rozhodování liší od chování těch, kteří problém se sebekázní nemají. ■

Nechat si svázat ruce

Přestože zkoumaný vzorek tvořili muži i ženy, výzkumníci pozorují mnohem výraznější výsledky u žen. Ženy s hyperbolickými preferencemi spoří méně než ty, které nemají problém se sebekázní. Tyto ženy si navíc častěji berou půjčky, a to specificky pomocí mikroúvěrů. Zdá se tedy, že si uvědomují své problémy se sebekázní a cíleně vyhledávají takové finanční produkty, které jim “sváží ruce” a zabrání ve spotřebě, které by později litovaly. Mikroúvěr má přesně takové vlastnosti, které jim pomáhají udržovat sebekázeň: splácení ve skupině, malé, časté a pravidelné splátky. Přidejme fakt, že mikroúvěr je opakovaný, a rozdíl mezi půjčkou a spořením se smazává. Spořit pomocí mikroúvěru však není vůbec levné. Měsíční úroková míra často přesahuje i tři procenta. Pokud jsou tedy chudí lidé v rozvíjejících se zemích ochotni platit za své vlastní úspory, bylo by užitečné změnit současnou praxi a kromě mikroúvěrů jim poskytovat i vhodné spořicí produkty. Další revoluce ve světě mikrofinancí by se tak mohla nést právě v duchu mikroúspor. ■

ZAUJAL VÁSTENTO VÝZKUM? PODROBNOSTI NAJDETE ZDE

>>> Bauer, M., Chytilová, J. & Morduch, J. (2011): Behavioral Foundations of Micro-credit: Experimental and Survey Evidence from Rural India. Forthcoming in: American Economic Review.

DALŠÍ ZDROJE

> Gugerty, M. K. (2007): You Can't Save Alone: Commitment in Rotating Savings and Credit Associations in Kenya. Economic Development and Cultural Change.
> Ashraf, N., Karlan D., & Yin, W. (2006): Tying Odysseus to the Mast: Evidence from a Commitment Savings Product in the Philippines. Quarterly Journal of Economics.
> Collins, D. et al. (2009): Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day. Princeton Uni Press.

Autoři děkují za podporu

