

Crayen, Dorothee; Hainz, Christa; de Martínez, Christiane Ströh

Article

Zur Versicherungsfunktion von Rücküberweisungen von Migranten: Eine Untersuchung in Südafrika

ifo Schnelldienst

Provided in Cooperation with:

Ifo Institute – Leibniz Institute for Economic Research at the University of Munich

Suggested Citation: Crayen, Dorothee; Hainz, Christa; de Martínez, Christiane Ströh (2011) : Zur Versicherungsfunktion von Rücküberweisungen von Migranten: Eine Untersuchung in Südafrika, ifo Schnelldienst, ISSN 0018-974X, ifo Institut - Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München, München, Vol. 64, Iss. 10, pp. 17-21

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/164957>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Zur Versicherungsfunktion von Rücküberweisungen von Migranten: Eine Untersuchung in Südafrika

17

Dorothee Crayen, Christa Hainz und Christiane Ströh de Martínez*

Die empirische Literatur hat gezeigt, dass Rücküberweisungen von Migranten (Remittances)¹ dazu genutzt werden, Familien in der Heimat beim Auftreten von Schäden stärker zu unterstützen. Deshalb stellt sich die Frage, ob Remittances den Abschluss von Versicherungen durch die Familie beeinflussen. Wir argumentieren zunächst, dass Remittances einen Einkommens- und einen Selbstversicherungseffekt aufweisen. Aus den Daten von FinScope zur Nutzung von Beerdigungskostenversicherungen in Südafrika geht hervor, dass Haushalte, die Remittances erhalten, tatsächlich eine geringere Wahrscheinlichkeit haben, eine Beerdigungskostenversicherung bei einem Versicherungsunternehmen abgeschlossen zu haben. Im Gegensatz dazu haben Remittances (und auch Einkommen) keinen Einfluss auf informelle Versicherungsmechanismen. Damit liefert diese Studie einen Beleg dafür, dass Remittances die Versicherungsentscheidung der Haushalte im Entsendeland beeinflussen.

In den meisten Entwicklungs- und Schwellenländern bestehen keine umfassenden Systeme der sozialen Sicherung. Private Versicherungen sind für einen Großteil der Bevölkerung meist schwer zugänglich oder sehr teuer. Von Risiken sind jedoch alle Menschen betroffen und arme Bevölkerungsschichten häufig sogar noch stärker. Sie wohnen beispielsweise in überflutungsgefährdeten Gebieten oder üben risikoreiche Berufe aus. Da es für Menschen mit geringen und häufig unregelmäßigen Einkommen schwierig ist, größere Ausgaben zu decken (wie sie in Schadensfällen entstehen), benutzen sie unterschiedliche Mechanismen der Vorsorge und des Finanzmanagements, um mit Risiken umzugehen. Bei der vorliegenden Studie handelt es sich um eine Untersuchung, ob Versicherungen ersetzen oder eher zum Abschluss von Versicherungen führen. Dabei unterscheiden wir zwischen formellen, informellen und alternativen Versicherungsmechanismen. Wir untersuchen dies anhand der populärsten Versicherung in Südafrika, der Beerdigungskostenversicherung. Dazu analysieren wir einen Da-

tensatz von FinScope. FinScope erfasst mit einem umfangreichen Fragebogen speziell das Finanzmanagement der Bevölkerung. Im Folgenden stellen wir kurz unterschiedliche Risikomanagementstrategien armer Bevölkerungsschichten im Allgemeinen und in Südafrika dar, erklären unser theoretisches Modell und zeigen dann die Ergebnisse unserer empirischen Analyse.

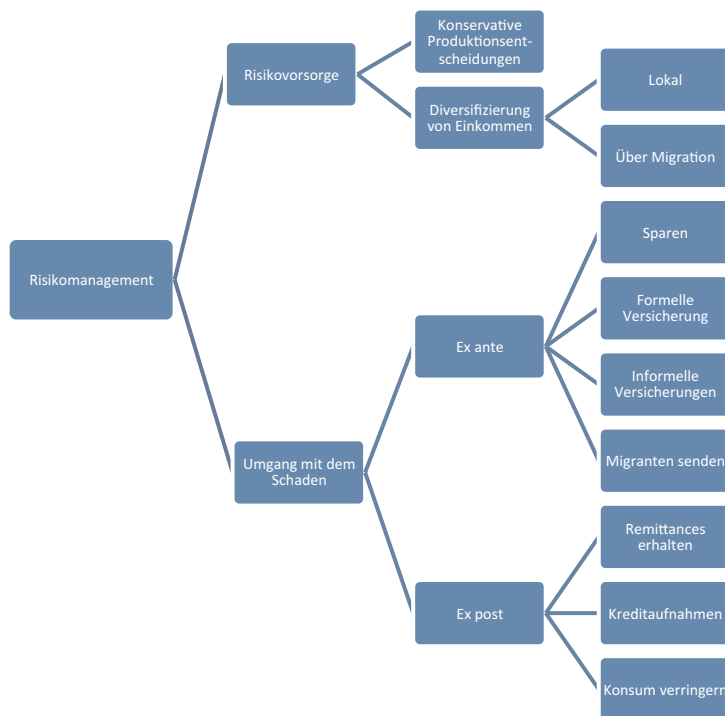
Risikomanagementstrategien

Risikomanagement ist für einkommensschwache Familien und Individuen von großer Bedeutung, da unerwartete negative Ereignisse wie Krankheit, Diebstahl oder Naturkatastrophen zu hohen zusätzlichen Ausgaben und häufig gleichzeitig zu verringerten Einnahmen führen. In solchen Situationen verarmen viele Menschen, wenn sie keine Versicherungsmechanismen haben, auf die sie zurückgreifen können. Risikomanagement bezieht sich auf die *Risikovorsorge* und den *Umgang mit einem möglichen Schaden*, wie in Abbildung 1 aufgezeigt: Risikovorsorge kann durch konservative Produktionsentscheidungen oder Einkommensdiversifizierung getroffen werden. Diese Diversifizierung kann neben der Ausübung unterschiedlicher Tätigkeiten auch durch Migration eines Familienmitgliedes in ein anderes Land oder eine andere Region erfolgen. Um mit einem möglichen Schaden umzugehen, können vorsorglich Mechanismen ergriffen werden (*ex ante*), oder es wird gehandelt, nachdem der Schaden ein-

* Dorothee Crayen: Universität Tübingen, Christa Hainz: ifo Institut für Wirtschaftsforschung, Christiane Ströh de Martínez: Freie Universität Berlin. Dieser Beitrag basiert auf der Studie »Remittances, Banking Status and the Usage of Insurance Schemes«, CESifo Working Paper No. 3117, verfügbar unter: <http://www.cesifo-group.de/portal/pls/portal/docs/1/1185398.PDF>.

¹ Um den englischen Begriff Remittances zu fassen, wird in der deutschen Sprache von Rücküberweisungen von Migranten gesprochen, der auf den früher in den Statistiken genutzten Terminus »Rücküberweisungen von Gastarbeitern in ihre Heimatländer« zurückgeht.

Abb. 1
Risikomanagementstrategien



Quelle: Darstellung der Autoren, basierend auf Banerjee und Duflo (2007); Collins et al. (2009); Dercon (2005) und Morduch (1995).

getreten ist (ex post). Als vorsorgliche Maßnahmen kann das Sparverhalten angepasst, eine Versicherung abgeschlossen, aber auch eine Mitgliedschaft in informellen Versicherungsschemata unter Freunden und Nachbarn abgeschlossen werden. Emigriert ein Familienmitglied, ist damit auch häufig eine Art Absicherung der Familie im Entsendeland verbunden: Empirische Untersuchungen haben gezeigt, dass die Remittances nach schlimmen Naturkatastrophen signifikant ansteigen. Dies wurde auf makroökonomischer Ebene (vgl. Mohapatra et al. 2009; Yang 2007) sowie auf Haushaltsebene nachgewiesen (vgl. Clarke und Wallsten 2003; Gubert 2002; Yang und Choi 2007). Somit können Remittances wie ein Versicherungsmechanismus innerhalb einer – nun transnationalen – Familie funktionieren. Die Migration selbst kann als Ex-ante-Strategie verstanden werden, das Erhalten von zusätzlichen Remittances als Ex-post-Strategie. Weitere nachträgliche Strategien für den Umgang mit dem Schadensfall sind Notfallkredite. Als letztes Mittel kann schließlich noch der Konsum reduziert werden.

In unserer Studie untersuchen wir, inwiefern diese unterschiedlichen Mechanismen des »Versicherns« zusammenhängen, die ja weit über formelle Versicherungen hinausgehen. Letztere stellen nur eine Art und Weise von Ex-ante-Mechanismen des Umgangs mit Schäden dar.

In Südafrika, einem Land mit hoher AIDS/HIV-Rate, das weiterhin von großer sozialer Ungleichheit geprägt ist, ist eine Art der Versicherung besonders gefragt: Fast die Hälfte der südafrikanischen Bevölkerung verfügt über eine Beerdigungskostenversicherung. Dies können formelle Versicherungen sowie auch informelle Versicherungsclubs sein, die meist in der Nachbarschaft oder unter Freunden organisiert werden. Durch regelmäßige Einzahlungen bekommen die Mitglieder und ihre Familienmitglieder dann nicht nur eine monetäre Entschädigung im Todesfall, sondern auch noch praktische Unterstützung bei der Ausrichtung der Trauerfeierlichkeiten. Diese sind in Südafrika von großer Bedeutung und kostspielig, so dass einkommensschwache Haushalte fünf bis zehn Monatsgehälter für eine Beerdigung ausgeben (vgl. Collins et al. 2009). Um diese hohen Kosten zu decken, sind zu den Auszahlungen der Versicherungen meist noch Gaben der Verwandten oder die Aufnahme von Krediten notwendig. Im letzten Jahrzehnt haben Versicherungsgesellschaften auch Versicherungen für einkommensschwache Bevölkerungsschichten entwickelt. Zugleich haben sich die Finanzierungsengpässe in den Familien durch den Anstieg der Todesfälle

junger Erwachsener durch HIV/AIDS noch verstärkt. Da es in Südafrika eine große Anzahl von Migranten gibt – es wird geschätzt, dass über ein Drittel der Haushalte Migrantenhaushalte sind, von denen auch die meisten Remittances empfangen (vgl. Posel 2003) – untersuchen wir, inwiefern diese unterschiedlichen Versicherungsmechanismen sich gegenseitig ergänzen oder ob sie sich ersetzen.

Wirkungen von Remittances auf die Versicherungsentscheidung

Im nächsten Schritt analysieren wir, ausgehend von einem theoretischen Modell, wie sich Remittances auf die Versicherungsnachfrage auswirken. Dazu betrachten wir die Versicherungsentscheidung eines risikoaversen Entscheidungsträgers. Allgemein wird in den versicherungsökonomischen Modellen der optimale Deckungsgrad analysiert. Da unsere Daten nur Auskunft darüber geben, ob ein Entscheidungsträger eine Versicherung besitzt oder nicht, beschränken wir uns in der empirischen Analyse auf eine 0-1-Entscheidung.

Grundsätzlich will ein risikoaverser Entscheidungsträger den Unterschied in den verfügbaren Einkommen im Zustand ohne und mit Schadens- oder Versicherungsfall möglichst ge-

ring halten. Er kann dazu eine Versicherung abschließen, für die er in beiden Zuständen aus seinem Einkommen eine Prämie bezahlt und dafür im Schadensfall eine Auszahlung vom Versicherungsunternehmen erhält. Im Fall einer fairen Versicherungsprämie, die wir annehmen, bedeutet das im Standardmodell, dass der Entscheidungsträger volle Deckung wählt.

In unserem Modell erhält der Entscheidungsträger neben seinem Einkommen auch Remittances. Wie die empirische Literatur gezeigt hat, variiert die Höhe der Remittances in Abhängigkeit davon, ob ein Schaden eintritt oder nicht. Das heißt, dass die Remittances im Zustand mit Schadensfall höher sind als im Zustand ohne Schaden. Wenn der Entscheidungsträger durch die Versicherungsentscheidung seinen Nutzen maximieren will, muss er zwei Nebenbedingungen berücksichtigen. Zum einen hat er seine Budgetbeschränkung zu beachten, d.h. er kann nicht mehr für die Versicherung ausgeben, als ihm als Einkommen zur Verfügung steht. Zum anderen werden nur Versicherungen ab einer bestimmten Mindestdeckung von den Versicherungsunternehmen angeboten.

Wie wirkt sich nun die Tatsache, dass ein Entscheidungsträger Remittances erhält, auf die Versicherungsentscheidung aus? Wir können hier zwei Effekte unterscheiden. Erstens erhöhen Remittances das Einkommen des Entscheidungsträgers sowohl im Zustand ohne als auch mit Schaden. Zweitens haben Remittances einen Selbstversicherungseffekt (vgl. Schlesinger 2000). Da die Remittances im Schadensfall höher sind als sonst, ist die Differenz in den Auszahlungen im Zustand ohne und mit Schadensfall niedriger als bei einem Entscheidungsträger ohne Remittances. Deshalb reduziert der Entscheidungsträger, der Remittances erhält, im Vergleich seine Versicherungsnachfrage.

Die Richtung des Einkommenseffekts ist nicht eindeutig, sondern hängt von der absoluten Einkommenshöhe ab. Für den Entscheidungsträger mit niedrigem Einkommen bedeuten Remittances, dass seine Budgetbeschränkung unter Umständen nicht mehr bindet und er nun eine auf dem Markt angebotene Versicherung abschließen kann. Für diese Entscheidungsträger sollte die Tatsache, dass sie Remittances erhalten, die Versicherungsnachfrage erhöhen. Aber auch die Bereitschaft und Möglichkeit, Risiko zu tragen, variiert mit dem Einkommen. In der Literatur geht man allgemein davon aus, dass Bezieher höherer Einkommen eher dazu bereit sind, Risiko zu tragen (abnehmende absolute Risikoaversion). Deshalb wird die Versicherungsnachfrage von diesen Entscheidungsträgern niedriger sein, wenn sie Remittances erhalten.

Für die empirische Analyse leiten wir daraus folgende Überlegungen ab:

- Mit einem Einkommensanstieg erhöht sich (sinkt) die Wahrscheinlichkeit, dass ein Entscheidungsträger eine Beerdigungskostenversicherung besitzt, wenn das Einkommen niedrig (hoch) ist.
- Die Wahrscheinlichkeit, dass ein Entscheidungsträger eine Beerdigungskostenversicherung besitzt, ist niedriger, wenn er Remittances bezieht.

Bestimmungsfaktoren der Nutzung von formellen und informellen Versicherungen

Um den Zusammenhang zwischen Beerdigungskostenversicherung und Remittances zu prüfen, nutzen wir die FinScope Erhebung 2004 für Südafrika. Die FinMark Trust Initiative führt in afrikanischen Ländern statistisch repräsentative Befragungen zur Nutzung von Finanzprodukten und -dienstleistungen durch. Neben formalen Finanzprodukten werden dabei informelle Arrangements und subjektive Einschätzungen miteinbezogen, um ein umfassendes Bild über Nutzung und Zugang zu finanziellen Mechanismen in Entwicklungsländern zu gewinnen. Die Befragung der südafrikanischen Bevölkerung im Jahr 2004 enthält sowohl Fragen, die eine Messung von Remittances ermöglichen, als auch Informationen über das Risikomanagement der Haushalte und ihr Einkommen. Zu den für Remittances relevanten Variablen zählen die Regelmäßigkeit des Erhalts von Einkommen durch Freunde oder Familie, die Art des Geldtransfers sowie die Höhe des Einkommens. Weiterhin geben uns die Daten Informationen über den Zugang zu Finanzprodukten und -dienstleistungen sowie subjektive Einschätzungen verschiedener Risikofaktoren. Die vom Haushalt angewandten Risikomanagementstrategien liefern wertvolle Informationen über die Bedeutung von Remittances für das Versicherungsverhalten von Haushalten.

Um unsere Hypothesen empirisch zu testen, untersuchen wir die Wahrscheinlichkeit, über eine formelle Beerdigungskostenversicherung abgesichert zu sein, mit Hilfe einer multivariaten logistischen Regression. Die binäre abhängige Variable »Beerdigungskostenversicherung« nimmt den Wert 1 an, wenn das Individuum über eine Beerdigungskostenversicherung eines Versicherungsunternehmens verfügt. Die Variable erhält den Wert 0, wenn das Individuum keine oder nur eine informelle Versicherung für den Todesfall erworben hat. Als erklärende Variablen verwenden wir sowohl Merkmale der Auskunftsperson als auch des Haushalts. In Spalte (1) der Tabelle 1 zeigen wir die marginalen Effekte. Dem gegenübergestellt sind in Spalte (2) die Ergebnisse für die Mitgliedschaft in einem informellen Versicherungsclub.

Die Ergebnisse zeigen, dass mit einem höheren Einkommen die Wahrscheinlichkeit, eine formelle Beerdigungskostenver-

Tab. 1
Beerdigungskostenversicherung und Zugehörigkeit zu einem informellen Versicherungsclub:
Marginale Effekte der logistischen Regression

	Beerdigungskostenversicherung	
	Formelle Versicherungs-police (1)	Mitgliedschaft in einem Versicherungsclub (2)
Monatliches Pro-Kopf-Einkommen in US-Dollar (Basiskategorie: kein Einkommen)		
]0;20[0.17 (0.20)	0.09 (0.09)
[20;34[0.38* (0.23)	0.10 (0.08)
[34;78[0.29* (0.18)	0.10 (0.07)
[78;195[0.42** (0.21)	0.06 (0.07)
[195;547[0.59*** (0.22)	0.09 (0.09)
[547;3905[0.59** (0.24)	0.03 (0.10)
3905 und mehr	0.21 (0.37)	---- ^{b)}
Remittances	- 0.07* (0.04)	0.02 (0.08)
Weitere Kontrollvariablen ^{a)}	ja	ja
Fallzahl	2 227	2 224
Vorhergesagte Wahrscheinlichkeit von y	0.08	0.18
Pseudo-R-Quadrat	0.35	0.16
$W > \chi^2$	0.00	0.00

Anmerkung: Die Tabelle zeigt die marginalen Effekte einer multivariaten logistischen Regression. Abhängige Variable ist eine Dummy-Variable für die Art der genutzten Beerdigungskostenversicherung. Robuste Standardfehler sind in Klammern angegeben. ***, **, * kennzeichnet statistische Signifikanz auf 1%, 5%, 10% (Signifikanzniveau.).

^{a)} Es wurden als weitere erklärende Variablen ein Interaktionsterm von Einkommen und Remittances, Nutzung von Bankdienstleistungen, Risikowahrnehmung, Strategien zum Umgang mit Risiken und Kontrollvariablen für die Auskunftsperson und den Haushalt verwendet, die aus Gründen der Übersichtlichkeit hier nicht ausgewiesen werden. – ^{b)} Zu geringe Fallzahl.

Quelle: Berechnung der Autoren auf Basis von Finscope Südafrika 2004.

sicherung zu besitzen, signifikant steigt. Für die Einkommensgruppen des 10. bis 99. Perzentils der Einkommensverteilung ist der Effekt positiv signifikant und erweist sich unter der Hinzunahme von weiteren erklärenden Variablen als konsistent. Der Einkommenseffekt wird mit steigendem Einkommen stärker, mit Ausnahme der höchsten Einkommenskategorie von mehr als 3 905 US-Dollar pro Familienmitglied und Monat. Dieses Ergebnis lässt sich durch abnehmende Risikoaersion bei sehr hohem Einkommen erklären. Individuen mit sehr geringem Einkommen (unter 20 US-Dollar) sind noch an ihre Budgetbeschränkung gebunden und erhöhen auch

bei marginal steigendem Einkommen ihre Nachfrage nach einer Beerdigungskostenversicherung nicht.

Aus den empirischen Ergebnissen lässt sich auch ablesen, dass Remittances einen Selbstversicherungseffekt aufweisen. So haben Empfänger von Remittances eine signifikant geringere Wahrscheinlichkeit, eine formelle Beerdigungskostenversicherung zu besitzen, als Individuen, die keine Remittances erhalten. Dieser Selbstversicherungseffekt erweist sich als unabhängig vom Einkommensniveau.

Im Gegensatz dazu beeinflussen das Einkommensniveau und der Erhalt von Remittances die Zugehörigkeit zu einem informellen Versicherungsclub nicht in einem signifikanten Maß. Unsere empirischen Ergebnisse legen nahe, dass das Entscheidungskalkül für die Mitgliedschaft in einem informellen Versicherungsclub, in dem Zugehörigkeit zu einer Gemeinschaft ein wesentlicher Aspekt ist, anderen Bestimmungsfaktoren folgt als die Entscheidung für eine formelle Beerdigungskostenversicherung, bei der vor allem monetäre Aspekte entscheidend sind.

Schlussfolgerung

Unsere Ergebnisse unterstützen die These, dass Remittances einen Selbstversicherungseffekt aufweisen und ceteris paribus zu einer geringeren Nutzung von formellen Beerdigungskostenversicherungen führen. Gleichzeitig stellen wir für die meisten Einkommensklassen einen positiven Einkommenseffekt für die Nachfrage nach formellen Versicherungsprodukten fest. Die Wahrscheinlichkeit, Mitglied in einem informellen Versicherungsclub zu sein, ist dagegen unabhängig von der Einkommenshöhe und

dem Erhalt von Remittances. Monetäre Aspekte scheinen hier eine untergeordnete Rolle zu spielen. Möglicherweise sind weitere Aspekte einer Mitgliedschaft, wie die persönliche Unterstützung im Trauerfall und bei der Organisation der Feiern, besonders wichtig.

In wirtschaftlich schwierigen Zeiten könnte der Mitgliedschaft in einem Versicherungsclub besondere Bedeutung zukommen, da sie unabhängig vom eigenen Einkommen oder den Remittances ist. Damit hat sie den Vorteil gegenüber einer formellen Versicherung, dass sie nicht im Vertrauen auf

die Hilfe des Familienmitglieds im Ausland bzw. aufgrund von sinkendem Einkommen aufgegeben wird. Die Verwandten im Ausland sind auch nicht immer in der Lage, ihren Familienmitgliedern im Notfall zu helfen. Nachdem die Beerdigungskostenversicherung eine so bedeutende Rolle spielt, ist es durchaus positiv zu bewerten, wenn ihre Nutzung kaum von externen Einflüssen abhängt. Aus einer entwicklungsökonomischen Perspektive ist es deshalb wichtig, derartige gruppenbasierte Versicherungsmöglichkeiten nicht durch individuelle Versicherungspolice zu ersetzen, da diese unter Umständen aufgegeben werden. Zudem werden sie möglicherweise nur für begrenzte Zeiträume abgeschlossen. Auch können Versicherte mit geringer formaler Bildung möglicherweise schwer an die ihnen zustehenden Leistungen kommen. So wäre die Familie beim Auftreten eines Schadensfalls nicht abgesichert. Als Ergänzung zu bestehenden Versicherungsmechanismen können formelle individuelle Versicherungspolice jedoch die Absicherung einkommensschwacher Familien verbessern. Zudem können über formelle Police Risiken, die die gesamte Gemeinschaft betreffen, abgesichert werden. Diese Zusammenhänge sollten bei der Diskussion von Politikmaßnahmen zur »Financial Inclusion« berücksichtigt werden.

Literatur

- Banerjee, A. und E. Duflo (2007), »The Economic Lives of the Poor«, *Journal of Economic Perspectives* 21(1), 141–168.
- Clarke, G. und S.J. Wallsten (2003), »Do remittances act like insurance? Evidence from a natural disaster in Jamaica«, World Bank, online unter: <http://ssrn.com/abstract=373480> or doi:10.2139/ssrn.373480, aufgerufen am 22. Mai 2010.
- Collins, D. (2008), »Debt and household finance: evidence from the Financial Diaries«, *Development Southern Africa* 25(4), 469–479.
- Crayen, D., Chr. Hainz und C. Ströh de Martínez (2010), »Remittances, Banking Status and the Usage of Insurance Schemes«, CESifo Working Paper No. 3117, July.
- Dercon, S. (2005), »Risk, insurance, and poverty: a review«, in: S. Dercon (Hrsg.), *Insurance against poverty*, Oxford University Press, Oxford, 9–37.
- Gubert, F. (2002), »Do migrants insure those who stay behind? Evidence from the Kayes area (Western Mali)«, *Oxford Development Studies* 30(3), 267–287.
- Mohapatra, S., G. Joseph und D. Ratha (2009), »Remittances and natural disasters: Ex-post response and contribution to ex-ante preparedness«, World Bank Policy Research Working Paper No. 4972.
- Morduch, J. (1995), »Income smoothing and consumption smoothing«, *Journal of Economic Perspectives* 9(3), 103–114.
- Posel, D. (2003), »Have migration patterns in post-Apartheid South Africa changed?«, Papier zur Konferenz African Migration in Comparative Perspective, Johannesburg, Südafrika, 4.–7. Juni.
- Schlesinger, H. (2000), »The theory of insurance demand«, in: G. Dionne (Hrsg.), *Handbook of insurance*, Kluwer Academic Publishers, Boston, 131–154.
- Yang, D. (2007), *Coping with disaster: The impact of hurricanes on international financial flows, 1970–2002*, mimeo, Department of Economics, University of Michigan Ann Arbor.
- Yang, D. und H. Choi (2007), »Are remittances insurance? Evidence from rainfall shocks in the Philippines«, *World Bank Economic Review* 21(2), 219–248.