

## Wachsende Bedeutung der Haushalte Älterer für die Konsumnachfrage bis 2050

Hermann Buslei  
hbuslei@diw.de

Erika Schulz  
eschulz@diw.de

*Langfristig sinkende Einwohnerzahlen und die demographische Entwicklung lassen die Bedeutung Älterer für die Inlandsnachfrage in Deutschland steigen. Haushalte von älteren Personen fragen nicht grundsätzlich andere Güter und Dienste nach als Haushalte von Jüngeren, jedoch unterscheidet sich ihre Zusammensetzung deutlich. Allein demographisch bedingt nehmen die gesamtwirtschaftlichen Konsumausgaben bis 2020 zu, anschließend fallen sie jedoch bis 2050 unter das Ausgangsniveau. Hier schlagen sich die geringeren Einkommen der Rentnerhaushalte nieder. Werden allerdings künftige Einkommenssteigerungen und Veränderungen im Konsumverhalten berücksichtigt, ist nicht nur mit einer Steigerung der gesamtwirtschaftlichen Konsumausgaben, sondern auch mit einer merklichen Verschiebung in der Struktur der konsumierten Güter und Dienste zu rechnen. An Bedeutung gewinnen neben der Gesundheitspflege vor allen Güter und Dienste in den Bereichen Freizeit, Beherbergung, Innenausstattung und Bildung.*

### Überdurchschnittlicher Anstieg der Konsumausgaben Älterer in der Vergangenheit

Nach der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS)<sup>1</sup> hatten die privaten Haushalte 2003 zusammen ein verfügbares Einkommen von 1,32 Bill. Euro, davon wurde rund eine Billion (996 Mrd. Euro) für den Konsum von Gütern und Diensten ausgegeben.<sup>2</sup> Rund 30% des verfügbaren Einkommens entfielen dabei auf die Haushalte von Älteren (60 Jahre und älter). An den gesamten Konsumausgaben hatten sie sogar – aufgrund ihrer überdurchschnittlichen Konsumquote – einen Anteil von fast einem Drittel (32%). 60-Jährige und Ältere gaben 2003 zusammen rund 316 Mrd. Euro für den Konsum aus.

Die Gesamtausgaben für den Konsum sind zwischen 1993 und 2003 um 120 Mrd. Euro gestiegen (14%).<sup>3</sup> Diese Zunahme ist auf drei Effekte zurückzuführen: auf die Erhöhung der Zahl der Haushalte um insgesamt 2,5 Mill. (+7%), den Anstieg der verfügbaren Einkommen (+10%) und die Erhöhung der Konsumquote (+2,5 Prozentpunkte). Der Anstieg von Einkommen und Konsumquote führte zu höheren Konsumausgaben je Haushalt von im Durchschnitt 127 Euro pro Monat.

<sup>1</sup> Mit der EVS des Statistischen Bundesamtes werden die nachgefragten Güter und Dienste differenziert ausgewiesen. Allerdings werden lediglich Haushalte mit einem monatlichen Nettohaushaltseinkommen bis zu 18 000 Euro erfasst. Die EVS wird alle fünf Jahre durchgeführt. Daten für Deutschland liegen für die Jahre 1993, 1998 und 2003 vor. Diese bilden die Grundlage der hier durchgeführten Analysen und Voraus-schätzungen.

<sup>2</sup> Nach der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung entfielen im Jahr 2003 vom Bruttoinlandsprodukt in Höhe von 2,16 Bill. Euro rund 1,25 Bill. Euro auf den Konsum der privaten Haushalte.

<sup>3</sup> Betrachtet werden die realen, also preisbereinigten Konsumausgaben. Preisbasis ist das Jahr 2003.

Nr. 23/2007

74. Jahrgang/6. Juni 2007

### Inhalt

Wachsende Bedeutung der Haushalte Älterer für die Konsumnachfrage bis 2050  
Seite **361**

Ukrainische Banken:  
Politische Patronage von Bedeutung  
Seite **367**

Von den zusätzlichen Konsumausgaben in Höhe von 120 Mrd. Euro entfielen allein auf die Haushalte von Älteren 80 Mrd. Euro; dies entspricht einem Anstieg ihres Gesamtkonsums um rund ein Drittel gegenüber 1993. Ursachen dieser Entwicklung sind sowohl in der Zunahme der Anzahl der Haushalte von Älteren (+1,7 Mill.), bei einer Erhöhung der durchschnittlichen Haushaltsgröße, als auch im Anstieg ihrer Konsumausgaben zu finden; diese nahmen zwischen 1993 und 2003 mit 16% weit überdurchschnittlich zu (alle Haushalte 6%). Ältere gaben 2003 im Durchschnitt monatlich 273 Euro mehr aus als 1993. Dies entspricht einem Anstieg ihres Anteils an allen Konsumausgaben um 5 Prozentpunkte. Bereits in den Jahren 1993 bis 2003 ist damit die Bedeutung der Haushalte von Älteren für den Konsum und damit für die Inlandsnachfrage gewachsen.

Im Gegensatz dazu mussten die Haushalte der Jüngeren (unter 35 Jahren) ihren monatlichen Konsum um fast 40 Euro je Haushalt einschränken, und auch die Zahl der Haushalte verringerte sich um 15%.<sup>4</sup> Bei den Haushalten der 35- bis unter 50-Jährigen, die zum großen Teil aus Paarhaushalten mit Kindern

bestehen, und bei den Haushalten der 50- bis unter 60-Jährigen entwickelten sich die Zahl der Haushalte und die Konsumausgaben jeweils entgegengesetzt, so dass sich die Effekte teilweise kompensierten: Die Familienhaushalte konnten im Beobachtungszeitraum insgesamt einen Zuwachs beim Konsum von 77 Mrd. Euro realisieren, die Haushalte der 50- bis unter 60-Jährigen gaben hingegen rund 11 Mrd. Euro weniger aus als 1993.

Die veränderte Alterstruktur der Haushalte sowie die Veränderung ihrer Konsumausgaben bewirkten in der Vergangenheit eine Verschiebung in der *Struktur der konsumierten Güter und Dienste*. Stark zugenommen haben die realen Konsumausgaben für Wohnen und Gesundheitspflege, aber auch für Freizeitgüter, Nachrichtenübermittlung und Verkehr. Nicht gestiegen ist der Konsum in den Bereichen Nahrungsmittel (-9,4 Mrd. Euro), Bekleidung (-17,1 Mrd. Euro), Innenausstattung (-4,7 Mrd. Euro) sowie Beherbergungs- und Gaststättenleistungen (-8,1 Mrd. Euro) (Abbildung 1).

Der Anteil der Älteren an den Konsumausgaben in den einzelnen Gütergruppen reichte im Jahr 2003 von 9% bei Bildung bis zu rund 50% bei der Gesundheitspflege (Abbildung 2). Zwischen 1993 und 2003 hat die Bedeutung der Haushalte Älterer für den Gesamtkonsum in allen Gütergruppen (mit Ausnahme der Nachrichtenübermittlung) zugenommen. Besonders stark war die Zunahme bei der Gesundheitspflege (9 Prozentpunkte), bei den Beherbergungs- und Gaststätdienstleistungen (8 Prozentpunkte auf 33%) und im Bereich Freizeit, Unterhaltung, Kultur (7 Prozentpunkte auf 33,4%) – also jenen Bereichen, die auch insgesamt einen kräftigen Anstieg verzeichneten. Einschränkungen bei den Älteren gab es lediglich bei Bekleidung, eine Gütergruppe, die auch insgesamt stark an Gewicht verlor.

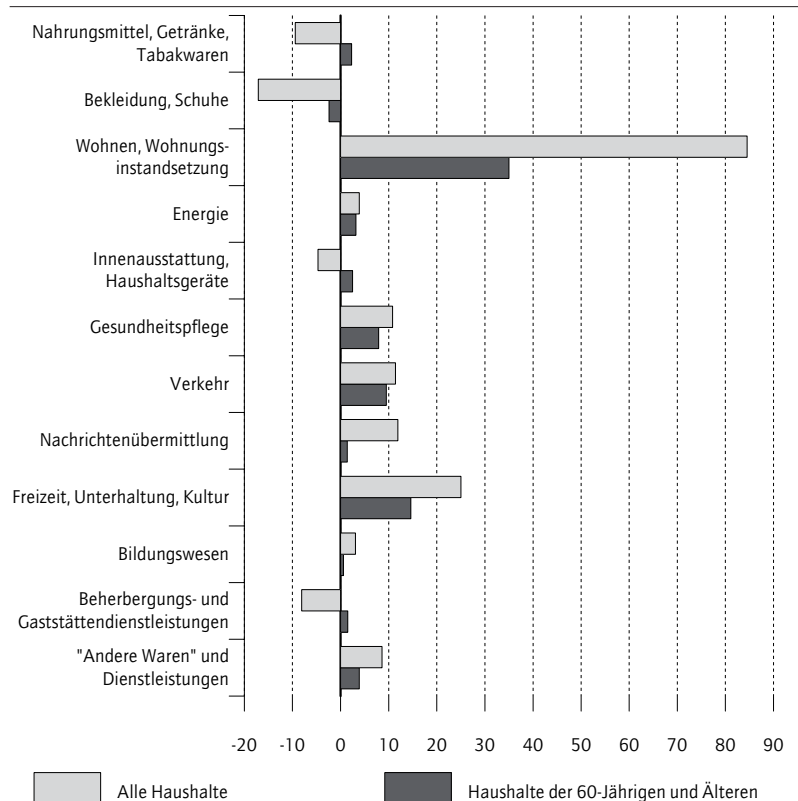
Der Bedeutungsgewinn Älterer für den Gesamtkonsum in den einzelnen Gütergruppen ist auch auf eine überdurchschnittliche Erhöhung der *monatlichen Konsumausgaben* je Haushalt zurückzuführen. So sind zwischen 1993 und 2003 die monatlichen Ausgaben je Haushalt in den Bereichen Wohnen um 43%, Gesundheitspflege um 47%, Freizeitgüter um 37% und Bildung um 162% gestiegen (Abbildung 3). Mit rund 18% lag auch die Ausgabensteigerung für Güter und Dienste des Verkehrsbereichs weit über dem Durchschnitt.

<sup>4</sup> Zwischen 1993 und 2003 hat sich zudem die Struktur der Haushalte geändert. Der bereits zuvor beobachtete Trend zu kleineren Haushalten hat sich in allen Altersgruppen fortgesetzt. Eine Ausnahme bilden die Haushalte der Älteren, da hier mehr Paare aufgrund der gestiegenen Lebenserwartung insbesondere der Männer gemeinsam alt werden.

Abbildung 1

### Veränderung des Privaten Verbrauchs von 1993 bis 2003 nach Gütergruppen

In Mrd. Euro



Quellen: EVS; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2007

## Trotz sinkender Bevölkerung nahezu konstante Zahl von Haushalten

Die Entwicklung der Konsumausgaben und -struktur hängt zu einem wesentlichen Teil von der demographischen Entwicklung und dem Haushalts-Bildungsverhalten ab. Im Jahr 2003 gab es in Deutschland 38,1 Mill. Haushalte, davon 10,2 Mill. mit einer Bezugsperson im Alter von 65 Jahren und älter.<sup>5</sup> Nach den Vorausschätzungen des DIW Berlin wird die Einwohnerzahl in Deutschland bis 2050 von gegenwärtig 82,5 Mill. auf 76,4 Mill. sinken.<sup>6</sup> Dieser Rückgang geht mit einer merklichen Verschiebung in der Altersstruktur der Bevölkerung einher. Während der Anteil der Kinder und Jugendlichen unter 20 Jahren von rund 21 % auf rund 16 % sinkt, steigt der Anteil der 65-Jährigen und Älteren von 18 % auf rund 30 %.

Die Zahl der Privathaushalte wird bis 2020 um rund 2 Mill. zunehmen und erst nach 2040 unter das heutige Niveau fallen. Im Jahr 2050 wird die Zahl der Haushalte 37,6 Mill. betragen und damit leicht (rund 1,2 % oder 470 000 Haushalte) unter dem Wert von 2003 liegen. Die Entwicklung der Zahl der Haushalte verläuft somit nicht gleichmäßig, sondern – der Bevölkerungsentwicklung entsprechend – wellenförmig. Die geburtenstarken Jahrgänge der „Baby-Boomer“-Anfang der 60er Jahre durchwandern die Altersgruppen nach und nach. Sie bewirken bis 2020 vornehmlich eine Zunahme bei den Haushalten der 50- bis unter 60-Jährigen, im anschließenden Zehnjahreszeitraum eine Zunahme bei den Haushalten der 60- bis unter 75-Jährigen und danach bei den Haushalten der 75-Jährigen und Älteren. Während somit in den Altersgruppen von 50 bis unter 75 Jahren nach einer Zunahme der Zahl der Haushalte wieder mit einer Abnahme zu rechnen ist, steigt allein bei den 75-Jährigen und Älteren die Zahl der Haushalte bis 2050 kontinuierlich um rund 4,4 Mill. an. Im Gegensatz dazu wird während des gesamten Zeitraums die Zahl der Haushalte der unter 50-Jährigen zurückgehen. Insbesondere ist dies bei den Haushalten der 35- unter 50-Jährigen der Fall (–3,4 Mill. bis 2050) (Abbildung 4). Angesichts der anhaltend geringen Geburtenraten entfallen etwa 50 % dieses Rückgangs auf die Familien mit Kindern unter 18 Jahren.

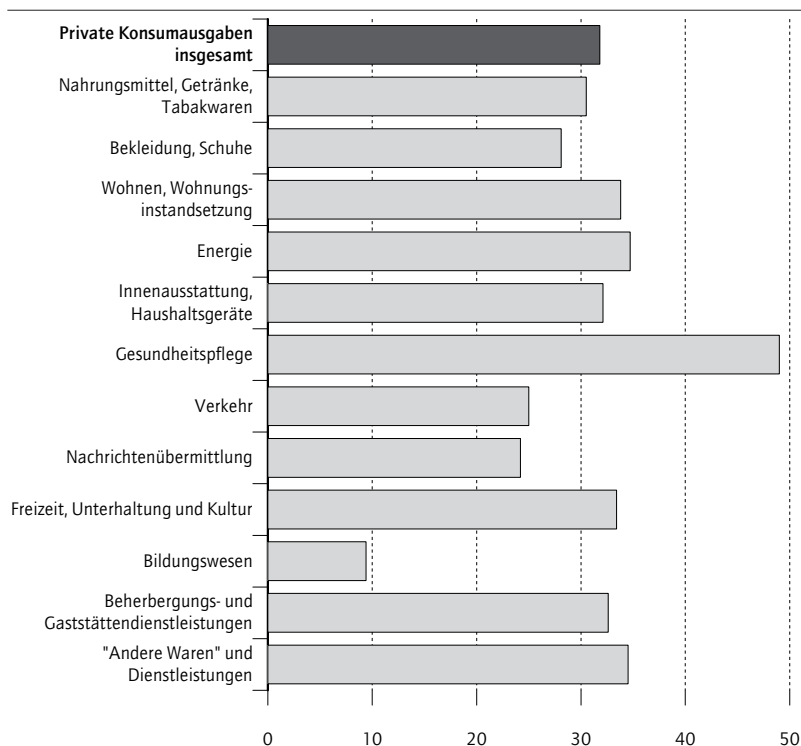
Im Jahr 2050 wird nahezu die Hälfte aller Haushalte (45 %) von Älteren gebildet. Der Anteil der Haushalte von 75-Jährigen und Älteren wird sich bis 2050 mehr als verdoppeln; fast jeder vierte Haushalt (23 %) wird im Jahr 2050 dieser Altersgruppe angehören.

Angesichts der weiter bestehenden Tendenz zu kleineren Haushalten – bedingt durch die anhaltende Zunahme der Alleinlebenden in den jüngeren und

Abbildung 2

## Bedeutung der Haushalte von 60-Jährigen und Älteren für die Konsumausgaben nach Gütergruppen im Jahr 2003

Anteile in %



Quelle: Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2007

mittleren Altersjahren und die Zunahme Allein-erziehender in den Altersjahren 20 bis unter 50 – fällt der Rückgang der Zahl der Haushalte geringer aus als der der Bevölkerung. Die durchschnittliche Haushaltsgröße sinkt von 2,12 auf 1,95 Personen. Bei den Haushalten von Älteren nimmt hingegen die durchschnittliche Haushaltsgröße etwas zu, da mehr Paare zusammen alt werden und die Zahl der Haushalte verwitweter Personen anteilmäßig, insbesondere bei den Frauen, zurückgeht.

## Anstieg der Konsumausgaben bis 2050

Betrachtet man allein den Einfluss der *demographischen Entwicklung* auf den Privaten Verbrauch (Szenario I), so steigen die Gesamtkonsumausgaben entsprechend der Haushaltsentwicklung zunächst

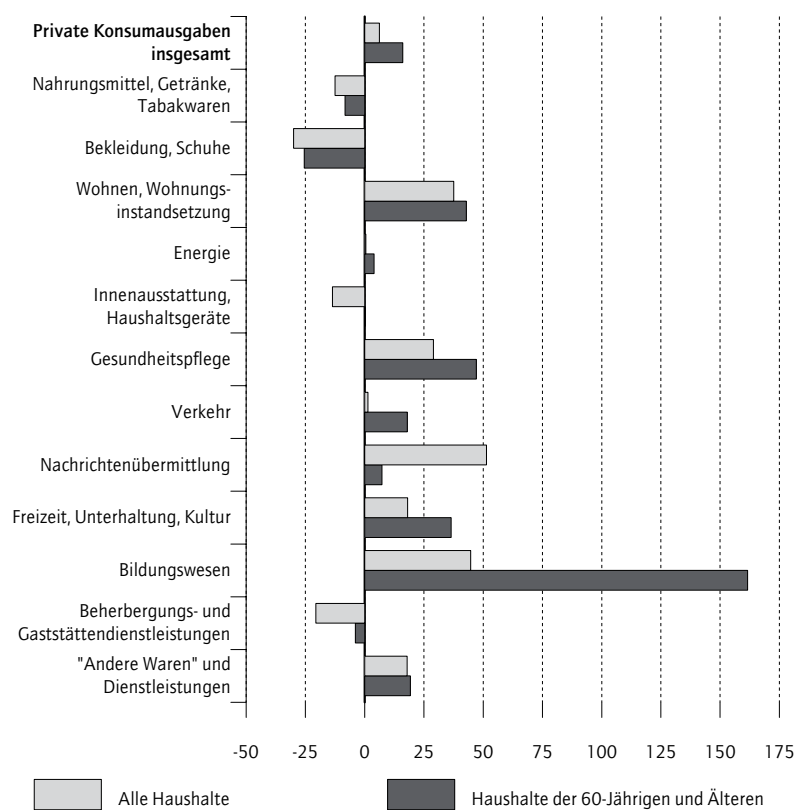
<sup>5</sup> Betrachtet werden im Folgenden Haushalte in der Abgrenzung der EVS, die sich von der Abgrenzung des Mikrozensus durch die alleinige Betrachtung der Haushalte am Hauptwohnsitz und die Zuordnung des Haupteinkommensbeziehers als Bezugsperson unterscheidet. Die privaten Haushalte schließen Personen in Institutionen aus.

<sup>6</sup> Zu den Annahmen siehe Schulz, E.: Bevölkerungsentwicklung in West- und Ostdeutschland – Vorausschätzungen bis 2050. Wochenbericht des DIW Berlin, Nr. 33/2004, Variante IA. Die Bevölkerungsvorausschätzung des DIW Berlin wurde im Jahr 2005 aktualisiert, so dass die Ergebnisse von denen im Wochenbericht des DIW Berlin abweichen können.

Abbildung 3

### Veränderung der monatlichen Konsumausgaben je Haushalt von 1993 bis 2003 nach Gütergruppen

In %



Quellen: EVS; Berechnungen des DIW Berlin.

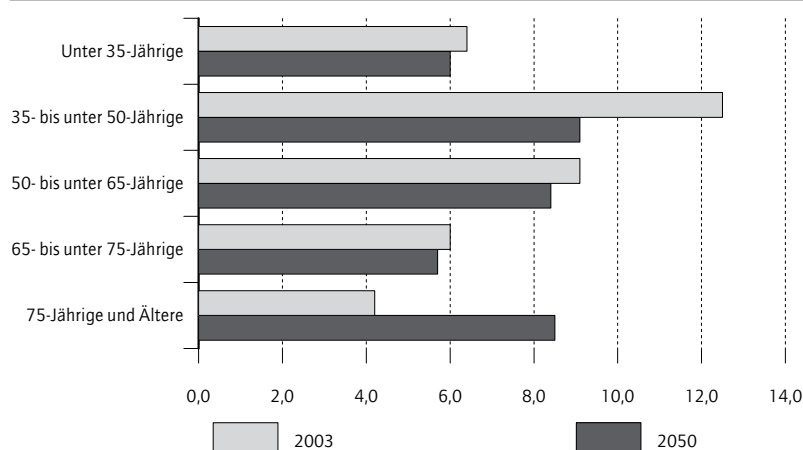
DIW Berlin 2007

bis 2020 auf 1023 Mrd. Euro und gehen dann auf 935 Mrd. Euro im Jahr 2050 zurück (Abbildung 5).<sup>7</sup> Damit liegt der Private Verbrauch im Jahr 2050 um

Abbildung 4

### Haushalte 2003 und 2050 nach Altersgruppen<sup>1</sup>

In Millionen

<sup>1</sup> Alter der Bezugsperson.

Quellen: EVS; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2007

rund 61 Mrd. Euro (6 %) unter dem des Jahres 2003. Bei den Haushalten der unter 50-Jährigen ist mit einem stetigen Konsumrückgang zu rechnen, der in der Altersgruppe 35 bis unter 50 Jahre besonders ausgeprägt ist. Hier verringert sich der Konsum um rund 109 Mrd. Euro oder rund 30 % bis 2050.

Bei den 60- bis unter 75-Jährigen wird der Private Verbrauch der Haushalte bis 2030 steigen (um 42 Mrd. Euro oder 18 %), danach wird auch für diese Gruppe mit einem Rückgang gerechnet (auf 218 Mrd. Euro). Da sich jedoch die Konsumausgaben der Haushalte der 75-Jährigen und Älteren mehr als verdoppeln (um 89 Mrd. Euro), wird der Konsum der Älteren insgesamt auf 386 Mrd. Euro steigen. Dadurch erhöht sich der Anteil dieser Haushalte an den Gesamtkonsumausgaben von rund 32 % im Jahr 2003 auf 41,3 % im Jahr 2050 (Abbildung 6). Während die Anteile am Gesamtkonsum bei den Haushalten Jüngerer (unter 35 Jahren) und den Haushalten der 50- bis unter 60-Jährigen nahezu gleich bleiben, verringert sich die Bedeutung der Familienhaushalte (35- bis unter 50-Jährige) für den Konsum merklich.

Werden neben der demographischen Entwicklung sowohl *Einkommenssteigerungen* als auch *Verhaltensänderungen* berücksichtigt (Szenario II), dann steigen die Konsumausgaben in allen Altersgruppen an.<sup>8</sup> Insgesamt verdoppeln sich die Konsumausgaben bis zum Jahr 2050. Zwischen den Altersgruppen ergeben sich auch hier deutliche Unterschiede. Bei den Haushalten der 35- bis unter 50-Jährigen beträgt der Anstieg lediglich rund 40 %, bei den Haushalten der unter 35-Jährigen sowie der 50- bis unter 60-Jährigen entwickelt er sich etwa durchschnittlich. Die Haushalte Älterer weisen hingegen eine Ausgabensteigerung um mehr als 150 % auf. Die zusätzliche Berücksichtigung von Einkommenssteigerungen und Verhaltensänderungen verstärkt die Effekte der Anteilsverschiebung hin zu den Älteren geringfügig. Im Jahr 2050 werden die Haushalte Älterer einen Anteil am Gesamtkonsum von 41,8 % haben, das sind 0,5 Prozentpunkte mehr als im Szenario I (rein demographischer Effekt).

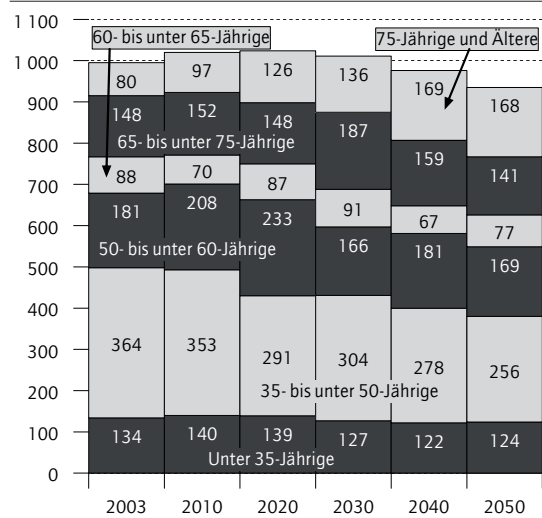
<sup>7</sup> Eine ausführliche Darstellung der Szenarien sowie anderer Alternativrechnungen sind enthalten in Buslei, H., Schulz, E., Steiner, V.: Auswirkungen des demographischen Wandels auf die private Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen in Deutschland bis 2050. Forschungsprojekt gefördert durch das Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend. Politikberatung kompakt Nr. 26, DIW Berlin 2007.

<sup>8</sup> Das Szenario II zeigt die Veränderung der Konsumstrukturen, die sich ergeben, wenn neben der demographischen Entwicklung das verfügbare Einkommen real um 1,5 % pro Jahr steigt und die in der Vergangenheit zwischen den Kohorten beobachteten Veränderungen im Konsumverhalten fortbestehen. Künftige Verschiebungen in der Güternachfrage aufgrund neuer Produkte oder eine Veränderung der relativen Preise der Güter im Warenkorb konnten hier nicht berücksichtigt werden. Ebenso sind keine Veränderungen im Sparverhalten und in der Einkommensverteilung aufgrund möglicher Veränderungen der Lohn- und Abgabenquoten unterstellt.

Abbildung 5

### Wirkung des demographischen Effektes auf die Konsumausgaben nach Altersgruppen

In Mrd. Euro



Quellen: EVS; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2007

### Verschiebung in der Konsumstruktur vor allem zugunsten der Gesundheitspflege

Der rein demographische Effekt (Szenario I) führt bis zum Jahr 2050 zu einer Verschiebung in der gesamtwirtschaftlichen *Konsumstruktur*, die Anteilsrückgänge bzw. -zugewinne halten sich jedoch in Grenzen. Zunehmen werden die Ausgabenanteile für Wohnen, Energie, Gesundheit sowie „Andere Waren“, wobei der Zuwachs mit 0,6 Prozentpunkten bei den Gesundheitsausgaben am höchsten ist.<sup>10</sup> Alle übrigen Gütergruppen werden anteilmäßig an Bedeutung leicht verlieren (Abbildung 7). Bei den Haushalten Älterer fällt der Zuwachs bei der Gesundheitspflege mit 1,1 Prozentpunkten etwas kräftiger aus. Verhältnismäßig stark ist hier der Rückgang des Ausgabenanteils für Verkehr mit -0,9 Prozentpunkten.

Zu deutlichen Änderungen führt der demographische Effekt jedoch bei der *absoluten Höhe der Konsumausgaben*. Hier zeigen sich bei allen Gütergruppen – mit Ausnahme der Gesundheitspflege – rückläufige Tendenzen.<sup>11</sup> Rund 60% des Rückgangs der Konsumausgaben zwischen 2003 und 2050 entfallen auf die Bereiche Nahrungsmittel (-10 Mrd. Euro), Wohnen (-11 Mrd. Euro) und

<sup>9</sup> Hierzu zählen zum Beispiel Gebrauchsgüter für die Körperpflege, Schmuck und Uhren, aber auch Versicherungs- und Finanzdienstleistungen.

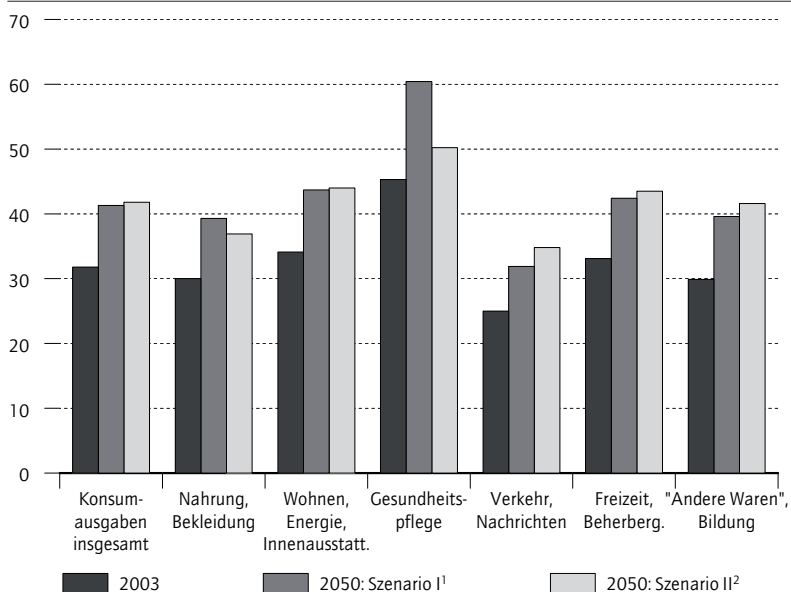
<sup>10</sup> In der EVS werden jedoch nur die von den privaten Haushalten selbst getätigten Ausgaben für Güter und Dienste im Gesundheitsbereich (einschließlich Zuzahlungen) erfasst.

<sup>11</sup> Bis 2030 ist aufgrund der demographischen Entwicklung lediglich für die Bereiche Verkehr und Bildung mit Konsumrückgängen zu rechnen.

Abbildung 6

### Bedeutung der Haushalte von 60-Jährigen und Älteren für die Konsumausgaben nach Gütergruppen

Anteile in %



<sup>1</sup> Nur demographischer Effekt.

<sup>2</sup> Zusätzliche Berücksichtigung von Einkommenssteigerungen und Verhaltenseffekten.

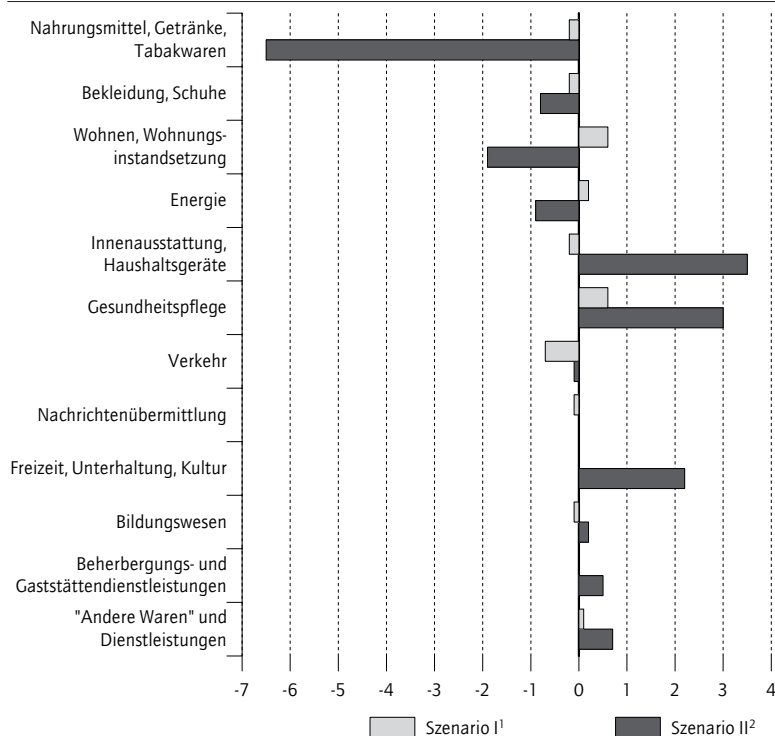
Quellen: EVS; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2007

Abbildung 7

### Anteilsverschiebungen zwischen den Konsumausgaben nach Gütergruppen von 2003 bis 2050

In Prozentpunkten



<sup>1</sup> Nur demographischer Effekt.

<sup>2</sup> Zusätzliche Berücksichtigung von Einkommenssteigerungen und Verhaltenseffekten.

Quellen: EVS; Berechnungen des DIW Berlin.

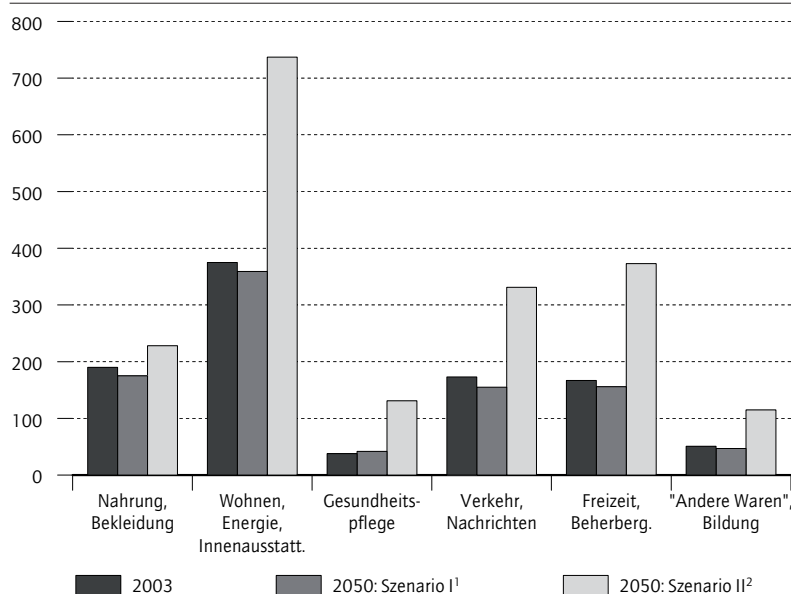
DIW Berlin 2007



Abbildung 8

**Konsumausgaben 2003 und 2050 nach Gütergruppen**

In Mrd. Euro

<sup>1</sup> Nur demographischer Effekt.<sup>2</sup> Zusätzliche Berücksichtigung von Einkommenssteigerungen und Verhaltenseffekten.

Quellen: EVS; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2007

Verkehr (–17 Mrd. Euro). Aber auch der Bereich Freizeit wird Einbußen verzeichnen (über 7 Mrd. Euro) (Abbildung 8). Zunehmen hingegen Konsumausgaben für die Gesundheitspflege (fast 6 % oder 2,3 Mrd. Euro).

Werden neben der demographischen Entwicklung auch Einkommenssteigerungen und Verhaltenseffekte berücksichtigt (Szenario II), kommt es zu einer merklichen Verschiebung in der gesamtwirtschaftlichen Konsumstruktur. Im Vergleich zu 2003 werden Nahrung (–6,5 Prozentpunkte), Bekleidung (–0,8 Prozentpunkte), Wohnen (–1,9 Prozentpunkte), Energie (–0,9 Prozentpunkte) und Verkehr (–0,1 Prozentpunkte) an Bedeutung verlieren. Im Jahr 2050 werden nur noch 12 % des gesamten privaten Verbrauchs auf Nahrung und Bekleidung entfallen. Anteilsmäßig hinzugewinnen werden die Gesundheitspflege (+3 Prozentpunkte), Freizeit und Beherbergung (zusammen +3 Prozentpunkte), Innenausstattung (+3,6 Prozentpunkte) sowie Bildung und „Andere Waren“ (zusammen +0,9 Prozentpunkte).

Bei dem unterstellten Einkommenswachstum nehmen die Konsumausgaben in allen Gütergruppen zu. Eine Ausnahme bilden lediglich die Ausgaben für Nahrungsmittel, die trotz Einkommenswachstums abnehmen; dies ist auf Rückgänge bei den Haushal-

ten von 35- bis unter 50-Jährigen (–10 %) und 60- bis unter 75-Jährigen zurückzuführen. Den prozentual höchsten Zuwachs kann insgesamt gesehen die Gesundheitspflege verbuchen, hier verdreifachen sich die Ausgaben (Durchschnitt Verdoppelung). Überdurchschnittliche Zuwächse werden auch Freizeit und Beherbergung sowie Bildung und „Andere Waren“ verzeichnen (+110 % bis rund +130 %)<sup>12</sup>.

Die Konsumausgaben der Haushalte Älterer steigen in diesem Szenario insgesamt um das Dreifache, wobei sich die Ausgaben für die Innenausstattung und die Gesundheitspflege vervierfachen. Stärker als die Gesamtausgaben dieser Altersgruppe steigen die Ausgaben für Verkehr und Nachrichtenübermittlung, Freizeit und Beherbergung sowie Bildung und „Andere Waren“. Im Jahr 2050 werden die Haushalte Älterer an den Konsumausgaben für Verkehr und Nachrichten einen Anteil von 35 %, an den Ausgaben für Freizeit und Beherbergung von rund 44 % und an denen für Bildung und „Andere Waren“ von 42 % haben.

Bei steigenden Einkommen geben auch Haushalte Jüngerer mehr für Bekleidung und Gesundheitspflege aus, so dass deren Anteil an den Ausgaben für diese Güter nicht so stark zurückgeht wie beim reinen demographischen Effekt (entsprechend weniger steigt damit der Anteil der Älteren).

**Fazit**

Veränderungen der Nachfragestruktur aufgrund von steigenden Einkommen oder Verhaltensänderungen dürften für Unternehmen bekannte Phänomene darstellen. Weniger offensichtlich mag die Tatsache sein, dass Haushalte Älterer für die Nachfrage in *allen* Konsumgütergruppen stark an Bedeutung gewinnen werden. Hierbei ist davon auszugehen, dass Ältere an viele Güter – wie beispielsweise Wohnungen und ihre Ausstattung – spezifische Anforderungen stellen, die sich deutlich von jenen der Jüngeren unterscheiden. Die Unternehmen stehen damit vor der Herausforderung, die Nachfragerückgänge bei jüngeren Konsumenten durch den Anstieg älterer Kunden kompensieren zu müssen. Hierzu ist es notwendig, dass sie ihre Produkte rechtzeitig den spezifischen Anforderungen der „neuen“ Konsumentenschicht anpassen.

<sup>12</sup> Ein sehr hoher Zuwachs zeigt sich auch für die Innenausstattung. Dieser dürfte wegen des hohen Anteils langlebiger Konsumgüter (Möbel) in dieser Gütergruppe überschätzt sein. Bei vorsichtiger Interpretation der Ergebnisse ist daher eher nur von einem leicht überdurchschnittlichen Anstieg der Ausgaben für die Innenausstattung auszugehen.

JEL Classification:  
E21, J11, J14Keywords:  
Demographic change,  
Consumption structure,  
Consumption  
of the elderly

# Ukrainische Banken: Politische Patronage von Bedeutung

*Verflechtungen zwischen Banken und Politikern werden hier am Beispiel ukrainischer Geschäftsbanken analysiert. Es zeigt sich, dass die „Nähe zur Politik“ tendenziell einen dämpfenden Effekt auf die Entwicklung der Zinsmargen und einen positiven Effekt auf die Veränderung der Eigenkapitalquote der Banken hat. Bei der immer noch vergleichsweise niedrigen Kapitalisierung „politiknaher“ Banken – sie liegt weit unter dem Niveau unabhängiger Banken – kann dieser Befund auch mit dem vermehrten Eintritt ausländischer Banken in den ukrainischen Markt zu tun haben. Es gibt Hinweise darauf, dass ausländische Investoren vor allem an politiknahen Banken interessiert sind. Wird die niedrige Eigenkapitalquote aber von ausländischen Investoren als Hindernis empfunden, erwächst für diesen Bankentyp möglicherweise ein starker Anreiz, die Eigenkapitaldecke zu erhöhen, um sich für Übernahmen attraktiv zu machen.*

Christopher F. Baum  
baum@bc.edu

Mustafa Caglayan  
M.Caglayan@sheffield.ac.uk

Dorothea Schäfer  
dschaefer@diw.de

Oleksandr Talavera  
otalavera@diw.de

Inzwischen gibt es eine umfangreiche Literatur, die zeigt, dass Unternehmen mit einer großen Nähe zur Politik – sei es durch Anteile in Staatseigentum, durch Personalunion von Managern und Politikern, durch Beteiligungen oder durch Aufsichtsratsmandate – teilweise eine andere Geschäftspolitik verfolgen als sogenannte unabhängige Unternehmen.<sup>1</sup> Darüber hinaus lässt sich erkennen, dass intensive Kontakte zu Politikern insbesondere in Zeiten von Unternehmenskrisen nützlich sind.<sup>2</sup> Auch legen politiknahe Banken oft ein anderes Kreditvergabeverhalten an den Tag als politisch unabhängige Institute.<sup>3</sup> So gibt es Hinweise, dass Banken in Staatseigentum ihren Firmenkunden im Durchschnitt niedrigere Zinsen gewähren als private Geschäftsbanken.<sup>4</sup> Staatseigentum, aber auch informelle Verflechtungen mit der Politik, wirken sich auf die Eigenkapitaldecke aus und sind von erheblicher Bedeutung für das Engagement des Staates in einer Finanzkrise des Instituts.<sup>5</sup>

<sup>1</sup> So ist die Verschuldung „politiknaher“ Firmen in China höher als in anderen Ländern. Vgl. z. B. Cull, R., Xu, L. C.: Institutions, Ownership, and Finance: the Determinants of Profit Reinvestment Among Chinese Firms. In: Journal of Financial Economics 77, 2005, 117–146; Joh, S. W., Chiu, M. M.: Loans to Distressed Firms: Political Connections, Related Lending, Business Group Affiliation and Bank Governance. Econometric Society 2004, Far Eastern Meetings 790; Johnson, S. A.: Debt Maturity and the Effects of Growth Opportunities and Liquidity Risk on Leverage. In: Review of Financial Studies 16, 2003, 209–236; Khwaja, A. I., Mian, A.: Do Lenders Favor Politically Connected Firms? Rent Provision in an Emerging Financial Market. In: The Quarterly Journal of Economics 120, 2005, 1371–1411.

<sup>2</sup> Vgl. z. B. Faccio, M., Masulis, R. W., McConnell, J. J.: Political Connections and Corporate Bailouts. In: Journal of Finance 61, 2006, 2597–2635.

<sup>3</sup> Vgl. z. B. Dinc, I. S.: Politicians and Banks: Political Influences on Government-owned Banks in Emerging Markets. In: Journal of Financial Economics 77, 2005, 453–479.

<sup>4</sup> Vgl. z. B. Sapienza, P.: The Effects of Government Ownership on Bank Lending. In: Journal of Financial Economics 72, 2004, 357–384; La Porta, R., Lopez-De-Silanes, F., Shleifer, A.: Government Ownership of Banks. In: Journal of Finance 57, 2002, 265–301.

<sup>5</sup> Vgl. z. B. Fraser, D. R., Zhang, H., Derashid, C.: Capital Structure and Political Patronage: The Case of Malaysia. Journal of Banking & Finance 30, 2006, 1291–1308; Bongini, P., Laeven, L., Majnoni, G.: How Good Is the Market at Assessing Bank Fragility? A Horse Race Between Different Indicators. In: Journal of Banking & Finance 26, 2002, 1011–1028.

Tabelle 1

**Struktur des ukrainischen Bankensektors**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Anzahl der eingetragenen Banken am Jahresende</b>	<b>195</b>	<b>189</b>	<b>182</b>	<b>179</b>	<b>182</b>	<b>186</b>	<b>193</b>
<i>Darunter:</i> eingetragen im Laufe des Jahres	1	3	5	5	7	5	13
Banken, die über eine Lizenz zur Geschäftsführung verfügen und rechenschaftspflichtig sind (am Jahresende)	154	153	157	157	160	163	169
Aktiengesellschaften	137	136	136	133	132	133	134
Offene Kapitalgesellschaften	99	95	94	94	92	92	91
<i>Darunter:</i> Staatseigene Banken	2	2	2	2	2	2	2
Geschlossene Kapitalgesellschaften	38	41	42	39	40	41	43
Gesellschaften mit beschränkter Haftung	17	17	20	24	28	32	35
Kooperativgenossenschaften	–	–	1	–	–	–	–
<b>Banken mit ausländischem Kapital</b>	<b>31</b>	<b>21</b>	<b>20</b>	<b>19</b>	<b>19</b>	<b>23</b>	<b>35</b>
<i>Darunter:</i> Banken mit 100 % ausländischem Kapital	7	6	7	7	7	9	13
Anlagekapital in Mill. UAH	725	946	1 046	1 152	1 630	3 602	10 023
<i>Darunter:</i> Banken mit 100 % ausländischem Kapital	225	226	365	414	689	1 056	2 045
<b>Banken, die über eine Lizenz zur Durchführung von Währungsgeschäften verfügen (am Jahresende)</b>	<b>149</b>	<b>149</b>	<b>153</b>	<b>156</b>	<b>158</b>	<b>162</b>	<b>167</b>
Anlagekapital von tätigen Banken in Mill. UAH	3 666	4 576	6 003	8 116	11 605	16 111	26 372
<i>Nachrichtlich:</i> Banken, die aus dem staatlichen Register ausgetragen wurden	9	9	12	8	4	1	6

Quellen: NBU, [www.bank.gov.ua/Statist/DANI/dani.htm](http://www.bank.gov.ua/Statist/DANI/dani.htm); Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2007

Tabelle 2

**Reformindikator für den Bankensektor<sup>1</sup>**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Turkmenistan	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Usbekistan	1,67	1,67	1,67	1,67	1,67	1,67	1,67	1,67	1,67	1,67	1,67
Weißrussland	1	1	1	1	1	1	1,67	1,67	1,67	1,67	1,67
Aserbaidschan	2	2	2	2	2	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33
Kirgisien	2	2,33	2,33	2	2	2	2	2,33	2,33	2,33	2,33
Mongolei	1	1,67	1,67	1,67	1,67	2	2	2,33	2,33	2,33	2,33
Tadschikistan	1	1	1	1	1	1	1,67	1,67	2	2	2,33
Albanien	2	2	2	2	2,33	2,33	2,33	2,33	2,67	2,67	2,67
Armenien	2	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33	2,67	2,67
Bosnien u. Herzegowina	1	1	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33	2,67	2,67	2,67
Georgien	2	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33	2,67	2,67	2,67
Mazedonien	2,67	2,67	2,67	2,67	2,67	2,67	2,67	2,67	2,67	2,67	2,67
Moldawien	2	2	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33	2,67	2,67	2,67
Montenegro	1	1	1	1,67	1,67	1,67	2	2	2,33	2,33	2,67
Russland	2	2,33	2	1,67	1,67	1,67	2	2	2	2,33	2,67
Serbien	1	1	1	1	1	1	2,33	2,33	2,33	2,67	2,67
Kasachstan	2	2,33	2,33	2,33	2,33	2,67	2,67	3	3	3	3
Rumänien	3	2,67	2,33	2,67	2,67	2,67	2,67	2,67	3	3	3
<b>Ukraine</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2,33</b>	<b>2,33</b>	<b>2,33</b>	<b>2,67</b>	<b>3</b>
Slowenien	3	3	3	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33
Bulgarien	2	2,67	2,67	2,67	3	3	3,33	3,33	3,67	3,67	3,67
Lettland	3	3	2,67	3	3	3,33	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67
Litauen	3	3	3	3	3	3	3	3,33	3,33	3,67	3,67
Polen	3	3	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33	3,67	3,67
Slowakei	2,67	2,67	2,67	2,67	3	3,33	3,33	3,33	3,67	3,67	3,67
Estland	3	3,33	3,33	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67	4	4	4
Kroatien	2,67	2,67	2,67	3	3,33	3,33	3,67	3,67	4	4	4
Tschechien	3	3	3	3,33	3,33	3,67	3,67	3,67	3,67	4	4
Ungarn	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4

<sup>1</sup> Transition indicator – Banking reform and interest rate liberalisation der EBRD.

Quelle: European Bank for Reconstruction and Development.

DIW Berlin 2007



## Banken und ihre Verbindungen ins Parlament

Das zweistufige ukrainische Banksystem besteht aus der Zentralbank (NBU) und Geschäftsbanken. Wie Tabelle 1 ausweist, gab es im Jahr 2006 insgesamt 193 Geschäftsbanken, davon 35 mit ausländischem Kapital.<sup>6</sup> In jüngster Zeit haben die ausländischen Übernahmen zugenommen. Die bemerkenswerteste grenzüberschreitende Akquisition fand Ende 2005 statt, als das zweitgrößte ukrainische Finanzinstitut, Bank Aval, von der österreichischen Raiffeisen International Bank übernommen wurde. Allerdings haben moderne Kreditvergabetechniken und Risikomanagement nur in beschränktem Ausmaß Einzug in den Geschäftsbankensektor gehalten. Ukrainische Banken sind hier im Vergleich zu anderen osteuropäischen Finanzinstitutionen noch immer im Rückstand. Das zeigt auch der Index der European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) zur Bankenreform.<sup>7</sup> Der ukrainische Bankensektor weist zwar mittlerweile einen deutlich höheren Entwicklungsstand als beispielsweise der weißrussische oder kirgisische auf, das Niveau der baltischen Staaten oder gar das von Tschechien wird jedoch bei weitem noch nicht erreicht (Tabelle 2).

Das ukrainische Parlament hat 450 Delegierte, die in allgemeinen, gleichen, direkten und geheimen Wahlen ihr Mandat erhielten. Die Parlamentsabgeordneten genießen parlamentarische Immunität, das heißt, sie können für die Ausübung ihres Stimmrechts oder für Aussagen gesetzlich nicht haftbar gemacht werden. Zwar erlaubt das ukrainische Gesetz Abgeordneten nicht, eine Managementposition in der Wirtschaft einzunehmen oder im Vorstand oder Aufsichtsrat eines Unternehmens tätig zu sein. Dennoch können Parlamentsabgeordnete als Mitglieder eines Beratungsgremiums oder als Großanteilseigner intensive Kontakte zu Unternehmen aufbauen und sie aufrecht erhalten. Verbindungen zu Abgeordneten können helfen, bürokratische Hürden leichter zu überwinden und so den Unternehmenswert zu erhöhen. Außerdem haben politische Entscheidungsträger die Macht, lukrative Positionen zu vergeben, öffentliche Mittel zu reservieren und gesetzliche Richtlinien zu verändern.<sup>8</sup>

Um das Ausmaß der Verbindungen zwischen Bankensektor und Parlament zu erfassen, wurden hier von jedem der zwischen 2002 und 2004 aktiven 467 Abgeordneten die Biografien dahingehend überprüft, ob sie vor ihrer Wahl Anteilseigner oder Aufsichtsratsmitglieder einer Geschäftsbank waren.<sup>9</sup> Auch wenn Direktoriumsmitglieder einer Unternehmensgruppe mit zugehöriger Bank in die Politik gegangen sind, wird die Bank als politiknah eingestuft. Es zeigt sich, dass die Banken meist mit nur einem einzelnen Delegierten verbunden

sind.<sup>10</sup> Insgesamt gelten 22 der 186 Banken (im Jahr 2005) nach diesem Kriterium als politiknah; die anderen gelten als unabhängig von politischer Einflussnahme.

## Empirische Analysen

Die Analyse beruht auf zwei Datensätzen. Der erste enthält die Quartalsbilanzen aller ukrainischen Banken, die über die offizielle Website der NBU verfügbar sind. Die NBU veröffentlicht zudem ein monatliches Bulletin, das detaillierte Informationen über die Finanzlage sämtlicher Banken in der Ukraine enthält.<sup>11</sup> Der analysierte Zeitraum reicht vom 2. Quartal 2003 bis zum 2. Quartal 2005.

Tabelle 3 dokumentiert den bilanziellen Status getrennt für politisch angebundene und für unabhängige Banken. Eigenkapitalrendite (return on equity, ROE), Größe (Eigenkapital), Kreditvolumen und Anteil der Einlagen an der Bilanzsumme sind im Durchschnitt größer für affilierte Banken als für nicht affilierte. Die Streuung bei diesen Merkmalen ist hingegen kleiner für politiknahe Banken. Letzteres deutet auf eine stärkere Homogenität innerhalb dieser Gruppe hin. Es zeigt sich auch, dass die durchschnittliche Eigenkapitalrendite der ukrainischen Banken mit nur 5 % im europäischen Vergleich relativ gering ausfällt – die ROE europäischer Banken liegt zwischen 7 % und 8 %.<sup>12</sup>

Politiknahe Banken weisen niedrigere Zinsmargen und Eigenkapitalquoten auf als sogenannte unabhängige Banken. Die Abbildung zeigt die Entwicklung des Zinsüberschusses und der Eigenkapitalquote während der Beobachtungsperiode, getrennt nach „politiknahen“ und unabhängigen Banken. Beide Indikatoren unterliegen Schwankungen, vor allem die Zinsmarge. Das Vorzeichen der Veränderungsraten ist in der Regel für beide Kategorien von Banken gleich, so dass das Phänomen niedrigerer Zinsmar-

<sup>6</sup> National Bank of Ukraine: Selected Data on Banks of Ukraine. [www.bank.gov.ua/ENGL/Statist/DANI/dani\\_e.htm](http://www.bank.gov.ua/ENGL/Statist/DANI/dani_e.htm).

<sup>7</sup> Vgl. EBRD: Transition Report 2006: Finance in Transition. [www.ebrd.com/country/sector/econo/stats/index.htm](http://www.ebrd.com/country/sector/econo/stats/index.htm). Der Index nimmt die Werte von 1 bis 4+ an, wobei 1 wenig Fortschritt und 4+ vollständige Anpassung an die Standards der Bank for International Settlement bezeichnet.

<sup>8</sup> Vgl. Protsyk, O., Wilson, A.: Centre Politics in Russian and Ukraine. In: Party Politics 9, 2003, 703–727.

<sup>9</sup> Aufgrund des Zugangs von neu gewählten Abgeordneten über Nach- bzw. Ersatzwahlen lag die Anzahl der berücksichtigten Abgeordneten über 450. Die neu gewählten Delegierten ersetzen Abgeordnete, die wegen Ämteraufgabe oder Tod ausschieden.

<sup>10</sup> In zwei Fällen allerdings stehen Banken mit mehreren Abgeordneten in Verbindung: Mit der Brokbusinessbank sind zwei, mit der Ukrotsbank drei Parlamentsabgeordnete verbunden. Insgesamt sind den Recherchen nach 25 Abgeordnete mit 22 Banken verbunden.

<sup>11</sup> Diese Daten können von der Website der NBU heruntergeladen werden, [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).

<sup>12</sup> Vgl. z. B. Goddard, J., Molyneux, P., Wilson, J. O. S.: The Profitability of European Banks: A Cross-sectional and Dynamic Panel Analysis. In: Manchester School 72, 2004, 363–381.

Tabelle 3

**Mittelwerte und Standardabweichungen wichtiger Bilanzpositionen**

In %

	Alle Banken		Affilierte Banken		Nicht affilierte Banken	
	Mittelwert	Standardabweichung	Mittelwert	Standardabweichung	Mittelwert	Standardabweichung
Eigenkapitalquote	25	17	14	5	27	18
Eigenkapitalrendite	5	11	5	6	4	11
Zinsmarge	3	2	2	2	3	2
<b>Anteile an der Bilanzsumme</b>						
Kredite	63	15	65	10	62	16
Einlagen	57	18	66	14	55	18
Liquides Vermögen	9	6	8	5	9	7
Verwaltungskosten	3	2	3	2	3	2
Bilanzsumme <sup>1</sup>	12,59	1,21	13,77	1,19	12,41	1,11

<sup>1</sup> Natürlicher Logarithmus der Bilanzsumme in Tsd. UAH.

Quelle: Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2007

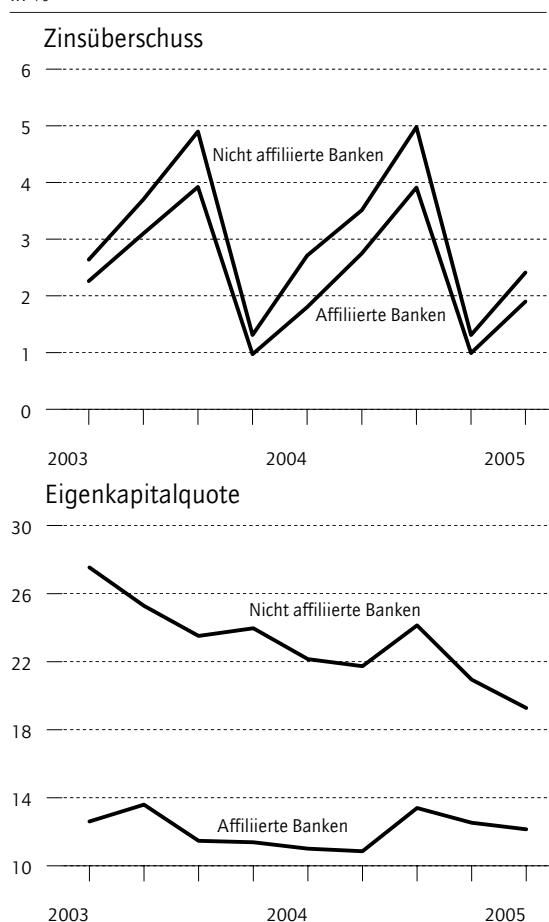
gen und Eigenkapitalquoten für politisch affilierte Banken während des gesamten Beobachtungszeitraums erhalten bleibt. Bei der Eigenkapitalquote

ergibt sich jedoch eine Annäherung im Zeitverlauf; die Quote der unabhängigen Banken geht im Trend deutlich zurück, während die der politknahen Banken konstant bleibt.

Abbildung

**Zinsüberschuss und Eigenkapitalquote**

In %



Quellen: NBU; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2007

Der zweite Datensatz beschreibt Charakteristika von „banknahen“ Parlamentsabgeordneten. Diese Daten wurden einzeln im Internet recherchiert.<sup>13</sup> So liegen detaillierte Informationen über die Teilnahme der Delegierten an Sitzungen des Abgeordnetenhauses vor. Als Maßzahl für den Aktivitätsgrad der Abgeordneten mit Bankverbindungen wird die Anzahl der besuchten Parlamentssitzungen relativ zur Gesamtzahl der Sitzungen definiert. Für nicht affilierte Banken ist das Aktivitätsniveau naturgemäß null, für affilierte Banken nimmt es einen positiven Wert zwischen 0 und 1 an. Der Wert 1 repräsentiert dabei eine 100%ige Sitzungspräsenz. Im Durchschnitt besuchen „banknahe“ Abgeordnete 90% aller Parlamentssitzungen.

Um mögliche Zusammenhänge zwischen dem Auftreten von politischer Patronage und dem Zinsüberschuss bzw. der Eigenkapitalausstattung ukrainischer Banken zu identifizieren, werden zwei multivariate Regressionsmodelle getestet.<sup>14</sup> Im ersten Schritt wird der „politische Einfluss“ auf die Veränderung des Zinsüberschusses und der Eigenkapitalquote geschätzt. Im zweiten wird mit Hilfe eines dynamischen Panelansatzes der Einfluss der Intensität der politischen Arbeit (Aktivität des Abgeordneten) auf Erfolg und Kapitalstruktur der assoziierten Banken untersucht. Neben der „Politiknähe“

<sup>13</sup> Die Website [www.deputat.org.ua](http://www.deputat.org.ua) war die Hauptquelle für die Zusammenstellung des Datensatzes.

<sup>14</sup> Um die Robustheit der Modellergebnisse bei der dynamischen Panelschätzung zu prüfen, wurden zwei Tests durchgeführt: der Sargan-Hansen-Test und ein Test für Autokorrelation. Beide Tests weisen die Schätzung als verlässlich aus.

Tabelle 4

### Effekte der Politiknähe von Banken auf die Veränderung von Zinsüberschuss und Eigenkapitalquote

Koeffizienten

	Zinsüberschuss	Eigenkapitalquote
Veränderung in der Vorperiode der Kreditvergabe	0,0207	-0,0308
Einlagen	-0,0025	-0,0492
Liquidität	0,0242	0,0551
Größe	0,0138	0,0082
<b>Patronage</b>	-0,0025	0,0054
Verbundeffekt einer Zunahme des Zinsüberschusses in der Vorperiode und der Patronage	0,0040	x
Verbundeffekt einer Zunahme der Eigenkapitalquote in der Vorperiode und der Patronage	x	0,0016
Signifikant auf dem	10 %-Niveau	
	5 %-Niveau	
	1 %-Niveau	

Quelle: Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2007

fließen der Anteil der Kredite und Depositen an der Bilanzsumme, die Größe der Bank, die Höhe der Verwaltungskosten sowie die vorhandenen liquiden Mittel als weitere Erklärungsfaktoren (Kontrollvariablen) für Zinsmarge und Eigenkapitalausstattung in die Schätzmodelle ein.

Die Befunde deuten darauf hin, dass sich „Politiknähe“ tatsächlich in den Bilanzen der Banken niederschlägt. Im Mehrvariablenmodell (Tabellen 4 und 5) ergibt sich für den Effekt von Patronage folgendes Bild. Unter Einbeziehung der übrigen für die Entwicklung von Zinsüberschuss und Eigenkapital relevanten Größen (Wachstumsrate der Kreditvergabe der Vorperiode, Wachstumsrate der Einlagen der Vorperiode etc.) wirkt sich Politiknähe tendenziell negativ auf die Entwicklung des Zinsüberschusses in denjenigen Quartalen aus, denen ein Rückgang des Zinsüberschusses vorausging. Dieser Schluss lässt sich aus der Tatsache ziehen, dass der Verbundeffekt von positiver Veränderungsrate des Zinsüberschusses in der Vorperiode und Patronage ( $\Delta Zinsüberschuss(+)*Patronage$ ) signifikant positiv ist. Der Verbundeffekt wurde als Kontrollvariable eingefügt, um der Möglichkeit Rechnung zu tragen, dass sich zwei Triebkräfte gegenseitig kompensieren, der positive Einfluss des Zuwachses in der Vorperiode und der negative Einfluss von Patronage.

Für die Entwicklung der Eigenkapitalquote ist hingegen kein asymmetrischer Effekt feststellbar.

Tabelle 5

### Effekte des Aktivitätsgrades der mit Banken verbundenen Abgeordneten

Koeffizienten der dynamischen Panelschätzung

	Zinsüberschuss	Eigenkapitalquote
Zinsüberschuss der Vorperiode	0,2867	x
Eigenkapitalquote der Vorperiode	x	0,5535
Kreditvergabe	0,0409	0,0105
Einlagen	-0,0259	-0,2896
Verwaltungskosten	0,1866	0,7461
Liquidität	0,0314	0,1241
Größe	-0,0009	-0,0358
<b>Aktivitätsniveau<sup>1</sup></b>	<b>-0,0157</b>	<b>0,0293</b>
Signifikant auf dem	10 %-Niveau	
	5 %-Niveau	
	1 %-Niveau	

<sup>1</sup> Nicht affilierte Banken = 0; affilierte Banken zwischen 0 und 1; 1 steht für eine 100%ige Sitzungspräsenz.

Quelle: Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2007

Hier ist der Einfluss positiv und signifikant, der Verbundeffekt ( $\Delta Eigenkapitalquote(+)*Patronage$ ) ist hingegen insignifikant. Patronage bewirkt somit eindeutig einen Anstieg der Eigenkapitalquote.

Die empirische Analyse zeigt zudem, dass das Aktivitätsniveau der affilierten Abgeordneten das Niveau der Indikatoren für Erfolg und Kapitalstruktur beeinflusst (Tabelle 5). Je aktiver die mit den Banken vernetzten Abgeordneten sind, umso niedriger sind die Zinsmargen und umso höher sind die Eigenkapitalquoten.

### Fazit

Die Vernetzung von gut einem Zehntel der ukrainischen Banken mit Politikern hat offenbar Auswirkungen auf die Geschäftspolitik dieser Unternehmen. Die empirische Analyse zeigt einen positiven Effekt der Politiknähe auf die Entwicklung der Eigenkapitalquote. Eine Erklärung dafür kann sein, dass ausländische Investoren politisch affilierte Banken für attraktive Übernahmeobjekte halten und diese Attraktivität durch verbesserte Eigenkapitalquoten gesteigert werden kann.

Der Zinsüberschuss der Banken fällt tendenziell geringer aus, wenn Patronage vorliegt. Dieser Befund stimmt mit der einschlägigen Literatur überein.<sup>15</sup>

<sup>15</sup> Vgl. z.B. Sapienza, P., a.a.O.; sowie La Porta, R., Lopez-De-Silanes, F., Shleifer, A., a.a.O.

JEL Classification:  
G32, G38

Keywords:  
Political patronage,  
Ukraine,  
Banking

## Nachrichten aus dem DIW Berlin

30. Mai 2007

### **Das DIW Berlin ist in diesem Jahr erneut mit zahlreichen wissenschaftlichen Beiträgen auf wichtigen Tagungen präsent.**

Für die Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik in München vom 9. bis 12. Oktober 2007 wurden akzeptiert:

*Viktor Steiner, Katharina Wrohlich*

Introducing Family Tax Splitting in Germany:  
How Would it Affect the Income Distribution and Work Incentives

*Georg Zachmann, Christian von Hirschhausen*

Asymmetric Pass-through of Emission Allowances Prices to Electricity Wholesale Prices –  
First Empirical Evidence for Germany

*Tilman Brück, Alexander Danzer, Alexander Muarvyev und Natalia Weißhaar*

Changes in Determinants of Poverty and Inequality During Transition:  
Household Survey Evidence from Ukraine

*Christopher Baum, Mustafa Caglayan und Oleksandr Talavera*

Firm Investment and Financial Frictions

*Andreas Stephan, Oleksandr Talavera und Andriy Tsapin*

The Determinants of Firm's Liabilities Maturity Choice in Transition Economy

*Nataliya Fedorenko, Dorothea Schäfer und Oleksandr Talavera*

The Effects of the Bank-Internal Ratings on the Loan Maturity

*Oleksandr Talavera, Andriy Tsapin und Oleksandr Zholud*

Macroeconomic Uncertainty and Bank Lending: The Case of Ukraine

*Vanessa von Schlippenbach, Pio Baake*

Bargaining in Input Markets and Retailer's Assortment Decision

*Frank Fossen*

Risky Earnings and Entrepreneurial Choice – A Microeconometric Model for Germany

*Peter Haan, Arne Uhlendorff*

Intertemporal Labor Supply and Involuntary Unemployment

*Joachim R. Frick, Olaf Groh-Samberg und Markus M. Grabka*

Economic Gains from Publicly Provided Education in Germany

*Conchita D'Ambrosio, Joachim R. Frick*

Individual Well-Being in a Dynamic Perspective

*Silke Anger, Guido Heineck*

Cognitive Abilities and Labour Market Outcomes – First Evidence for Germany

*Bernd Görzig, Martin Gornig und A. Werwatz*

Is East Germany's Firm-Wage Spread Converging to the West?  
A Non-Parametric Analysis

*Amelie Constant, Liliya Gataullina und Klaus F. Zimmermann*

Gender, Ethnic Identity and Work

*Marco Caliendo*

Turning Unemployment Into Self-Employment:  
Effectiveness and Efficiency of two Start-Up Programs

*Katja Schumacher, Ron D. Sands*

An Innovative CGE Approach for the Inclusion of Industrial Technologies in Energy-economy Models

*Jochen Kluge, Hilmar Schneider, Arne Uhlendorff und Zhong Zhao*  
Evaluating Continuous Training Programs Using the Generalized Propensity Score

*Johannes Geyer, Viktor Steiner*  
Short-Run and Long-Term Effects of Childbirth on Mothers' Employment and Working Hours across Institutional Regimes: An Empirical Analysis Based on the European Community Household Panel.

*Ulf Rinne, Marc Schneider und Arne Uhlendorff*  
Reforming Publicly Financed Training in Germany: Quality and Selection Effect

*Tseveen Gantumur und Andreas Stephan*  
Mergers and Acquisitions and Innovation Performance in the Telecommunications Equipment Industry

*Hendrik Schmitz und Viktor Steiner*  
Benefit-Entitlement Effects and the Duration of Unemployment:  
An Ex-ante Evaluation of Recent Labour Market Reforms in Germany.

**Für die Tagung der European Economic Association (EEA) in Budapest  
vom 27. bis 31. August 2007 wurden akzeptiert:**

*Elke Holst, Mechthild Schrooten*  
Remittances – Altruism, Investment or Insurance? Evidence from Germany

*Tilman Brück, Alexander M. Danzer, Alexander Muravyev und Natalia Weißhaar*  
Changes in Determinants of Poverty and Inequality During Transition:  
Household Survey Evidence from Ukraine

*Alexander Muravyev, Dorothea Schäfer und Oleksandr Talavera*  
Gender and Financial Constraints

*Oskar Kowalewski, Dorothea Schäfer, Ivan Stetsyuk und Oleksandr Talavera*  
Influence of Founding-Family Ownership and Managerial Regime on Firm Performance:  
Evidence from Companies on WSE

*Amelie Constant und Klaus F. Zimmermann*  
Measuring Ethnic Identity and Its Impact on Economic Behavior

*Christopher Baum, Mustafa Caglayan, Dorothea Schäfer und Oleksandr Talavera*  
Political Patronage in Ukrainian Banking

*Christopher Baum, Andreas Stephan und Oleksandr Talavera*  
The Effects of Uncertainty on the Leverage of Non-Financial Firms

*Arne Uhlendorff, Marco Caliendo*  
Self-Employment Dynamics, Cross-Mobility Patterns and True State Dependence

*Arne Uhlendorff, Ulf Rinne und Marc Schneider*  
Too Bad to Benefit? Effect Heterogeneity of Publicly Financed Training in Germany

*Christian Dreger, Georg Stadtmann*  
What Drives Heterogeneity in Foreign Exchange Rate Expectations: Deep Insights from a New Survey

*Joachim R. Frick, Markus M. Grabka und Eva Sierminska*  
Representative Wealth Data for Germany: The Impact of Methodological Decisions around  
Multiple Imputation and the Choice of the Aggregation Unit

*Frank Fossen*  
Risky Earnings and Entrepreneurial Choice – An Estimated Model

*Vanessa v. Schlippenbach und Pio Baake*  
Bargaining in Input Markets and Retailer's Assortment Decisions

*Markus Pannenberg*  
Risk Aversion and Reservation Wages

*Conchita D'Ambrosio und Joachim R. Frick*  
Individual Well-Being in a Dynamic Perspective



*Georg Zachmann, Derek Bunn*  
Market Power in Transmission Auctions

*Thomas Siedler, Helmut Rainer*  
Does Democracy Foster Trust?

*J. Geyer, V. Steiner*  
Short-Run and Long-Term Effects of Childbirth on Mothers-Employment and Working Hours Across Institutional Regimes – An Empirical Analysis Based on the European Community Household Panel

*H. Schmitz, V. Steiner*  
Benefit-Entitlement Effects and the Duration of Unemployment.  
An Ex-Ante Evaluation of Recent Labour Market Reforms in Germany

*S. Bach, G. Corneo, V. Steiner*  
No Rise in Income Inequality? A Reappraisal of the German Income Distribution 1992–2001

*V. Steiner, K. Wrohlich*  
Introducing Family Tax Splitting in Germany:  
How Would It Affect the Income Distribution and Work Incentives

*P. Baake, U. Kamecke*  
New Networks, Competition and Regulation

*K. Detlefsen, W. Härdle und R. A. Moro*  
Empirical Pricing Kernels and Investor Preferences

*Peter Haan, Richard Blundell, Mike Brewer und Andrew Shephard*  
Optimal Income Taxation of Lone Mothers: An Empirical Comparison for Britain and Germany

**Für das Econometric Society European Meeting (ESEM)  
in Budapest vom 27. bis 31. August 2007 wurden akzeptiert:**

*Christopher Baum, Mustafa Caglayan und Oleksandr Talavera*  
Firm Investment and Financial Frictions

*Markus Pannenberg, Martin Spiess*  
Gee Estimation of a Two-Equation Panel Data Model:  
An Analysis of Wage Dynamics and the Incidence of Profit-Sharing in West Germany

*Caliendo, M., Kritikos, A.S.*  
Is Entrepreneurial Success Predictable?  
An Ex-Ante Analysis of the Character-Based Approach

*Baumgartner, H.J., Caliendo, M.*  
Turning Unemployment Into Self-Employment:  
Effectiveness and Efficiency of Two Start-Up Programs

*Peter Haan*  
Intertemporal Labor Supply Effects of Tax Reforms

22. Mai 2007

## Neuer Vorsitzender der Vereinigung der Freunde des DIW Berlin

Dr. Holger Hatje, Vorstandsvorsitzender der Berliner Volksbank, ist von der Mitgliederversammlung der Vereinigung der Freunde des DIW Berlin am 8. Mai 2007 einstimmig zum neuen Vorsitzenden gewählt worden. Er löst in dieser Funktion Dr. Alexander von Tippelskirch ab, der der Vereinigung der Freunde von 2001 bis 2007 vorstand.

Die weiteren Vorstandsmitglieder Dr. Erik Schweitzer, Peter Dussmann, Prof. Dr. Michael Hüther und Hans Jürgen Kulartz wurden ebenfalls einstimmig für eine weitere Amtszeit in den Vorstand der Vereinigung der Freunde gewählt.

In seiner Abschiedsrede wies Dr. Alexander von Tippelskirch auf die sehr erfreuliche Entwicklung hin, die das DIW Berlin unter der Leitung von Herrn Prof. Dr. Klaus F. Zimmermann genommen hat und wünschte dem Institut „Glück auf für die Zukunft“. Herr Prof. Zimmermann dankte Herrn Dr. von Tippelskirch ganz herzlich für sein großes Engagement. Mit dem persönlichen Einsatz von Herrn Dr. von Tippelskirch hat die VdF neue Herausforderungen erfolgreich bestehen können und ist damit weiterhin ein sehr wichtiger Förderer der Arbeit des DIW Berlin. Zu den Innovationen zählen u.a. neue Gesprächsformate, der Newsletter und ein neuer Web-Auftritt, die während seines Vorsitzes eingeführt worden sind. Als Mitglied des Kuratoriums, dem Herr Dr. von Tippelskirch als Vorsitzender der VdF auch angehörte, hat er Prof. Dr. Zimmermann bei der Neuausrichtung des Instituts stets unterstützend begleitet.

„Ich hoffe, in die Fußstapfen meines Vorgängers treten zu können“, waren die ersten Worte des neuen VdF-Vorsitzenden Dr. Holger Hatje. Der promovierte Diplom Kaufmann ist unüberhörbar gebürtiger Hamburger und seit Anfang 2006 Vorstandsvorsitzender der Berliner Volksbank. Herr Dr. Hatje unterstrich, dass er gemeinsam mit dem DIW Berlin neue Initiativen bei der Vereinigung der Freunde anstoßen möchte.

Die diesjährige Mitgliederversammlung fand am 9. Mai 2007 in den Räumen der Berliner Volksbank statt. In seinem Bericht betonte der Präsident des DIW Berlin, dass das Institut mit dem Graduate Center, der Stärkung der wirtschaftspolitischen Beratung und der verstärkten Internationalisierung eine Reihe von neuen Initiativen erfolgreich vorantreibt. Die akademische Leistungsfähigkeit des Instituts konnte im vergangenen Jahr durch einen weiteren Anstieg referierter Publikationen ausgebaut werden.

Die traditionelle wirtschaftspolitische Grundsatzrede wurde dieses Jahr von Prof. Axel Werwatz, Ph.D. zum „Innovationsindikator“ gehalten. Der Innovationsindikator untersucht, wie sich die führenden Industrienationen bei ihrer Innovationstätigkeit behaupten. Angeführt wird das Ranking von den USA, gefolgt von den skandinavischen Ländern. Deutschland konnte nach Platz 7. im Jahr 2005 auf den 6. Platz im Jahr 2006 klettern. Der Innovationsindikator wird im Auftrag der Telekom-Stiftung und des BDI jährlich erstellt.

Den Abschluss der Mitgliederversammlung bildete die Verleihung der VdF-Preise für den besten Wochenbericht und den besten wissenschaftlichen Aufsatz aus einer referierten Fachzeitschrift an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des DIW Berlin. Der VdF-Preis wird seit 2002 jährlich vergeben, um besonders herausragende Leistungen der Wissenschaftler zu honorieren und das DIW Berlin in der Öffentlichkeit zu positionieren. Die VdF vergibt seit 1999 außerdem Preise für Arbeiten, die auf Basis der Daten des Sozio-ökonomischen Panels (SOEP), also Arbeiten, die außerhalb des DIW Berlin entstanden sind.

Der Preis für den besten Wochenbericht des Jahres 2006 ging an Dr. Christian Dreger und Dr. Konstantin Kholodilin, beide aus der Abteilung Konjunktur. Christian Dreger und Konstantin Kholodilin haben eine Analyse zum Thema *Prognosen der regionalen Konjunkturentwicklung* verfasst. Der Preis für den besten Beitrag in einer referierten Fachzeitschrift ging an Prof. Maria Minniti (Babson College, USA) und Dr. Philipp Köllinger (Erasmus University Rotterdam, früher DIW Berlin) für Ihren Aufsatz *Not for Lack of Trying: American Entrepreneurship in Black and White* in der Zeitschrift *Small Business Economics* (2006).

Der SOEPprize 2007 wurde für die besten Publikationen der Jahre 2005 und 2006 verliehen. Den mit 1 000 Euro dotierten 1. Platz des Senior Prize belegten Hans-Jürgen Andreß (Köln), Barbara Borgloh (Bielefeld), Miriam Bröckel (Bielefeld), Marco Giesselmann (Köln) und Dina Hummelsheim (Köln) für ihren Aufsatz *The Economic Consequences of Partnership Dissolution – A Comparative Analysis of Panel Studies from Belgium, Germany, Great Britain, Italy and Sweden*, *European Sociological Review*, 2006.

**DIW** Berlin

Wochenbericht Nr. 23/2007

Nach über vier Jahrzehnten wird das DIW Berlin seinen Sitz in Berlin-Dahlem aufgeben und zum 1. Juli 2007 in die neue Mitte Berlins, in das Quartier 110 in der Mohren-/Ecke Friedrichstraße, ziehen.

Die neue Adresse des DIW Berlin lautet ab dem 1. Juli 2007:

**Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung  
(DIW Berlin)  
Mohrenstraße 58  
10117 Berlin**

Direkt am U-Bahnhof Stadtmitte (U6, U2).

**Postanschrift:**

DIW Berlin  
10108 Berlin

**Unsere Telefon- und Faxnummer sowie alle Durchwahlnummern bleiben unverändert:**

Telefon 030-897-89-0  
Telefax 030-897 89-200

Die etwa 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des DIW Berlin werden eine Gesamtfläche von 7.700 Quadratmetern nutzen, die sich über alle fünf Stockwerke des Gebäudes erstreckt. Konferenzen und Tagungen des DIW Berlin werden ab dem 1. Juli in unseren neuen und mit modernster Medientechnik ausgestatteten Räumen in Berlin-Mitte stattfinden.

**DIW** Berlin

Deutsches Institut  
für Wirtschaftsforschung



#### **Impressum**

DIW Berlin  
Königin-Luise-Str. 5  
14195 Berlin

#### **Herausgeber**

Prof. Dr. Klaus F. Zimmermann (Präsident)  
Prof. Dr. Georg Meran (Vizepräsident)  
Prof. Dr. Tilman Brück  
Prof. Dr. Claudia Kemfert  
Prof. Dr. Viktor Steiner  
Prof. Dr. Alfred Steinherr  
Prof. Dr. Gert G. Wagner  
Prof. Dr. Christian Wey

#### **Redaktion**

Kurt Geppert  
PD Dr. Elke Holst  
Manfred Schmidt

#### **Pressestelle**

Renate Bogdanovic  
Tel. +49 – 30 – 89789–249  
presse@diw.de

#### **Vertrieb**

DIW Berlin Leserservice  
Postfach 7477649  
Offenburg  
leserservice@diw.de  
Tel. 01805–19 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

#### **Konzept und Gestaltung**

kognito, Berlin

#### **Satz**

eScriptum, Berlin

#### **Druck**

Walter Grützmaker GmbH & Co. KG, Berlin

Nachdruck und sonstige Verbreitung – auch auszugsweise – nur mit Quellenangabe und unter Zusendung eines Belegexemplars an die Stabsabteilung Information und Organisation des DIW Berlin (Kundenservice@diw.de) zulässig.