

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**POVEZAVA MED NACIONALNO KULTURO IN PREVZEMANJEM
TVEGANJ V BANKAH**

Ljubljana, september 2021

LAVRA SEDEJ

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana Lavra Sedej, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtorica predloženega dela z naslovom Povezava med nacionalno kulturo in prevzemanjem tveganj v bankah, pripravljenega v sodelovanju s svetovalcem red. prof. dr. Matejem Marinčem

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravila samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbela, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobila vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označila;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnala v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobila soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne _____

Podpis študentke: _____

KAZALO

UVOD	1
1 KULTURA.....	2
1.1 Hofstede o kulturi	3
1.1.1 Programiranje uma, vrednote in kultura	3
1.1.2 Nacionalna kultura.....	5
1.1.3 Identiteta in vrednote naroda	6
1.2 Dimenzije kulture po Hofstedejevi opredelitvi.....	6
1.2.1 Dimenzija individualizem	8
1.2.2 Dimenzija izogibanje negotovosti	9
1.2.3 Dimenzija dolgoročna usmeritev	10
2 VEDENJE POSAMEZNIKOV IN VEDENJSKA EKONOMIJA	11
2.1 Teorije o človekovem vedenju	11
2.1.1 Operativno pogojevanje.....	12
2.1.2 Vedenjsko-kognitivni pristop	13
2.1.3 Psihodinamični pristop	13
2.1.4 Vedenjska genetika.....	14
2.1.5 Evolucijska psihologija	14
2.2 Vpliv navad, temperamenta in genetike pri sprejemanju odločitev	15
2.3 Vedenjska ekonomija	16
2.3.1 Homo economicus – človek racionalno bitje	16
2.3.2 Oče ekonomije in vedenje	17
2.3.3 Homo sapiens – človek neracionalno bitje.....	17
2.3.3.1 Dva sistema človekovega razmišljanja	18
2.3.3.2 Ocena čez palec ali hevrstika	19
2.3.3.3 Vpliv prekomerne samozavesti in optimizma na posameznikovo odločanje.....	21
2.3.3.4 Dobički in izgube ter teorija obetov	21
2.3.3.5 Nenaklonjenost ljudi k spremembam	23
2.3.3.6 Formuliranje trditev vpliva na posameznikovo odločitev.....	23
3 PREVZEMANJE TVEGANJ	23
3.1 Povezava med kulturo in prevzemanjem tveganj	24

3.2	Povezava med vedenjem in prevzemanjem tveganj	25
4	ZAKAJ BANKE PREVZEMAJO TVEGANJA?	27
4.1	Merila za tveganja v bankah	28
4.2	Moralni hazard v času kriz.....	30
4.3	Tveganja v bankah	32
4.3.1	Finančne in bančne krize	33
4.3.2	Pogostost pojavljanja bančnih kriz.....	35
5	RAZISKAVA POVEZANOSTI MED KULTURO IN PREVZEMANJEM TVEGANJ BANK	37
5.1	Namen raziskave.....	37
5.2	Dosedanje ugotovitve.....	38
5.3	Razvoj hipotez.....	39
5.4	Opredelitev metodologije raziskovanja	40
5.5	Analiza podatkov	41
5.6	Interpretacija rezultatov in ugotovitve raziskave.....	46
6	KLJUČNE UGOTOVITVE RAZISKAVE IN POVEZAVA Z VEDENJEM	49
	SKLEP.....	51
	LITERATURA IN VIRI	52
	PRILOGA	59

KAZALO TABEL

Tabela 1:	Razlike med individualistično in kolektivno družbo	8
Tabela 2:	Razlike med nizko in visoko stopnjo izogibanja negotovosti družb	9
Tabela 3:	Razlike med kratkoročno in dolgoročno usmeritvijo družb	10
Tabela 4:	Predhodne študije prevzemanj tveganj v bančništvu	38
Tabela 5:	Opisna statistika.....	44
Tabela 6:	Pearsonova korelacija med vsemi spremenljivkami zajetimi v model	45
Tabela 7:	Regresija s kulturnimi spremenljivkami	46
Tabela 8:	Glavna regresija z vsemi spremenljivkami zajetimi v model	47
Tabela 9:	Regresija brez kontrolnih spremenljivk sredstva centralne banke kot delež BDP in $\ln(\text{BDP})$	48

KAZALO SLIK

Slika 1: Viri razlik med državami in skupinami.....	6
Slika 2: Svetovni zemljevid individualizma in kolektivizma v družbah	8
Slika 3: Svetovni zemljevid izogibanja negotovosti.....	10
Slika 4: Svetovni zemljevid dolgoročne in kratkoročne usmerjenosti družb	11
Slika 5: Vrednostna funkcija	22
Slika 6: Število propadlih bank, ki so bile zavarovane s strani zvezne korporacije za zavarovanje depozitov	32
Slika 7: Pogostost sistematičnih bančnih kriz med letoma 1970 in 2017	36
Slika 8: Tortni prikaz vzorca zajetega v raziskavo.....	42
Slika 9: Standardni odklon ROA po državah	43

SEZNAM KRATIC

angl. – angleško

BDP – bruto domači proizvod

ECB – (angl. European Central Bank); Evropska centralna banka

OECD – (angl. Organisation for Economic Co-operation and Development); Organizacija za gospodarsko sodelovanje in razvoj

ROA – (angl. Return on Assets); donosnost sredstev

SIFI – (angl. Systemically Important Financial Institutions); sistematično pomembne finančne institucije

UVOD

Kultura je eden izmed pomembnih dejavnikov, ki vplivajo na posameznikovo vedenje in posledično prevzemanje tveganj. Definirana je na več načinov, najpreprostejša definicija pa je, da gre za vedenje, ki se uči in širi z interakcijo človeških bitij v neki skupnosti (Useem & Useem, 1963, str. 169). Znan nizozemski socialni psiholog Hofstede (1984, str. 25) o kulturi pravi: »Kultura je kolektivno programiranje uma, ki pripadnike ene kategorije ljudi razlikuje od druge«. Vsaka skupina ljudi ima svojo kulturo. Poznamo različne kulture na ravni organizacij, podjetij kakor tudi v večjem obsegu, nacionalno kulturo, ki je kultura neke države.

Hofstede je ključna figura pri proučevanju nacionalne kulture ter medkulturnih študij. Njegovo največje delo je pogosto temelj raziskavam povezanih s kulturo. Do leta 1970 je veljalo zmotno prepričanje, da obstaja en optimalen način vodenja organizacij, ki je lahko uporabljen po celem svetu. Danes pa je poznavanje kulture v poslovnem svetu pomembno tako pri razumevanju poslovanj podjetij kakor tudi sklepanju mednarodnih poslov (Verluyten, 2010). Kultura je ena izmed pomembnih dejavnikov, ki vplivajo na način življenja posameznika ter sprejemanje njegovih odločitev.

Nacionalna kultura se po Hofstedejevi (2020a) opredelitvi deli na šest dimenzij: individualizem, porazdelitev moči, moškost, izogibanje negotovosti, dolgoročno usmeritev in popustljivost. Te dimenzije so podlaga za različne kulturne študije, med drugimi tudi za preučevanje prevzemanj tveganj. Dimenzija, imenovana individualizem, je predmet več študij, ki ugotavljajo, da med nacionalno kulturo in prevzemanjem tveganj obstaja povezava.

V magistrskem delu sem se osredotočila na povezavo med nacionalno kulturo in prevzemanjem tveganj v bankah. Te so zaradi medsebojne povezanosti in vpetosti v celoten finančni sistem neprestano izpostavljene različnim tveganjem. V primeru, da ta tveganja niso pravilno obravnavana, pripeljejo do finančnih kriz. Glavni faktor za nastanek teh kriz je ravno človek s pretiranim optimizmom ter špekulativnim ravnanjem.

Namen magistrskega dela je na podlagi teorije in ugotovitev tujih študij proučiti obstoj povezave med kulturo in prevzemanjem tveganj v bankah. V prvem delu magistrskega dela je pojasnjen vpliv kulture na posameznikovo vedenje in razvoj kulturnih dimenzij, v drugem delu pa je predstavljeno, kaj poleg kulture še vpliva na posameznikovo vedenje in odločitve o prevzemanju tveganj. Nato je v tretjem delu magistrskega dela predstavljena povezava med kulturo in prevzemanjem tveganj, kakor tudi povezava med vedenjem posameznika in prevzemanjem tveganj. V četrtem delu magistrskega dela se nato usmerim na banke in vzroke finančnih kriz, ki so rezultat prevzemanja tveganjih odločitev. V zadnjem, petem delu pa je narejena raziskava obstoja povezave med nacionalno kulturo in prevzemanjem tveganj v bankah. S to raziskavo sem proučila povezavo med nacionalno kulturo ter prevzemanjem tveganj v bankah.

Osnovni cilj magistrskega dela je proučiti povezavo med kulturo in prevzemanjem tveganj v bankah na podlagi teorij tujih avtorjev, preteklih ugotovitvah primerljivih študij in lastne raziskave. Obenem pa je cilj k delu dodati tudi sodobnejše poglede ekonomije, ki temeljijo na neracionalnem obnašanju posameznikov, kajti ekonomski modeli, teorije in strokovna besedila ta pogled velikokrat zanemarijo. V magistrskem delu so zato obravnavani tudi načini posameznikovega vedenja v določenih situacijah, ki kažejo na to, kako se posameznik v določenih situacijah vede in odloča. To je bistveno za razumevanje vseh dejavnikov, ki privedejo do raznovrstnih odločitev – tako tveganjih kot tudi manj tveganjih.

Cilj magistrskega dela je v raziskovalnem delu z analizo podatkov bančnih sektorjev držav raziskati, ali povezava med nacionalno kulturo in prevzemanjem tveganj v bankah obstaja. Pri tem bodo uporabljene tri dimenzije kulture po Hofstede, in sicer: individualizem, izogibanje negotovostim in dolgoročna usmeritev. Za te dimenzije je v nadaljevanju magistrskega dela opravljena raziskava o obstoju povezave z bančnimi sektorji 61 držav, ki so bile izbrane v vzorec.

Magistrsko delo je sestavljeno iz teoretičnega in raziskovalnega dela. Teoretični del sestavljajo prva štiri poglavja tega dela. V njih je predstavljena teoretična podlaga o nacionalni kulturi, o tem, kaj vse vpliva na posameznikovo vedenje in posledično na njegove odločitve glede prevzemanja tveganj ter kakšna tveganja prevzemajo banke.

Raziskovalni del, kjer je v vzorec zajetih 61 držav, temelji na empirični raziskavi sekundarnih podatkov na področju kulturnih študij, ki so zbrani in objavljeni na spletni strani Geert Hofstede ter podatkih bančnih sektorjev, objavljenih s strani Svetovne banke. V končnem delu magistrskega dela se nahajajo ključne ugotovitve raziskave ter primerjava rezultatov s primerljivimi študijami.

1 KULTURA

Kultura je v Slovarju slovenskega knjižnega jezika (2020) opredeljena kot skupek dosežkov, vrednot človeške družbe in rezultat človekovega delovanja, ustvarjanja. V nadaljevanju magistrskega dela se pojem kultura ne nanaša na umetnost (glasba, literatura, itd.), temveč na vrednote in navade neke družbe.

Kultura se kaže v neizrečenem vedenju, mišljenju in družbenih vzorcih (Groysberg, Lee, Price & Cheng, 2018). Tako kot ima vsaka skupnost in vsako podjetje lastno kulturo, ima svojo kulturo tudi narod neke države. Kljub temu je včasih težko pravilno opredeliti narodno kulturo, kulturo naroda v neki državi. Povsem možno je, da državne meje zajemajo posameznike z različnimi kulturami.

Na vprašanje, zakaj človeška bitja potrebujemo kulturo, Hofstede odgovarja: »Je lepilo, ki drži skupaj družbe ... V trenutku, ko imamo družbo, dobimo kulturo. Imamo posebna razmerja med ljudmi, ki tvorijo to družbo. Ti morajo igrati to igro v skladu z določenimi

pravili ... To so nenapisana pravila socialne igre.« (Hofstede, 2011a). Hofstede kulturo imenuje tudi programska oprema uma, s katero smo opremljeni ljudje. Vsak posameznik ima svoje možgane, programiranje le-teh pa je odvisno od kulture, v kateri smo odrasli. Verluyten (2010, str. 26) zelo dobro ponazori kulturo na primeru rešitev, ki jih neka družba ponuja za vsakodnevne »probleme«. Prehranjevanje je povsem splošen in vsakodnevni problem, s katerim se srečujemo, ampak to, kaj se šteje kot užitno in kaj se dejansko uporablja za hrano, se med kulturami razlikuje.

1.1 Hofstede o kulturi

Hofstede je znan nizozemski socialni psiholog, ki je zasnoval model dimenzij za različne kulturne študije. Bil je ustanovitelj in vodja oddelka za raziskave kadrov IBM Evropa, predaval je po številnih univerzah po vsem svetu in sodeloval pri ustanovitvi Inštituta za raziskave medkulturnega sodelovanja (IRIC) na Nizozemskem. Vse do leta 2010 je bil tudi izredni sodelavec na Centru za ekonomska raziskovanja na Univerzi v Tilburgu (Hofstede, 2020a).

Hofstede velja za enega vodilnih predstavnikov v medkulturnih študijah. Poznan je predvsem zaradi raziskave o vplivu kulture na vrednote na delovnem mestu. Razvil je prvi empirični model tako imenovanih dimenzij kulture, ki so postale vzorec pri raziskovanju elementov kulture v mednarodni ekonomiji, komunikaciji ter sodelovanju (odnosih). Ugotovitve njegovih raziskav se uporabljajo po vsem svetu, v študijah psihologije in managementa (Hofstede Insights, 2020).

Hofstede (1984) pravi, da je človeško vedenje do neke mere predvidljivo, zato tudi obstajajo tako imenovani socialni sistemi. Ljudje neprestano predvidevamo, kaj se bo zgodilo. V večini je to predvidevanje tako vsakdanje, da niti ne opazimo prenašanja. Lahko se seveda motimo. Dejstvo pa je, da bolje kot poznamo posameznikovo »duševno programiranje« in situacijo, bolj natančno lahko predvidevamo, kaj se bo zgodilo. Hofstede (1984) o kulturi govori kot o kolektivnem programiranju uma.

1.1.1 Programiranje uma, vrednote in kultura

Hofstede (1984) v svojem delu definira duševno programiranje, programiranje uma. Piše o tem, kako je povsem verjetno, da so ti duševni programi fizično opredeljeni po stanjih v naših možganskih celicah. Duševnih programov ne moremo direktno opazovati, lahko pa jih spremljamo preko dejanj, vedenja, besed itd. V nadaljevanju bom podrobneje raziskala stopnje duševnega programiranja človeka, ki se delijo na posameznikovo, kolektivno in univerzalno. Samo duševno programiranje pa sestoji iz vrednot in kulture, kar vpliva na posameznikovo vedenje. Hofstede ugotavlja, da so vrednote gradniki kulture. Povezavo med vrednotami in vidnim vedenjem, torej navadami, je moč pokazati tudi na »modelu čebule«,

ki ga uporabljajo številni avtorji pri pojasnjevanju navad. Ta model prikaže vrednote kot nevidne, navade pa kot vidne.

»Posameznikovo duševno programiranje je deloma edinstveno, deloma pa je enako drugim« (Hofstede, 1984, str. 15). Obstajajo tri stopnje edinstvenosti v duševnem programiranju človeka: posameznikova, kolektivna in univerzalna stopnja. Najmanj edinstvena je univerzalna stopnja, ki je podlaga drugima dvema in je enaka večini, če ne vsem posameznikom. Hofstede jo poimenuje »biološki operativni sistem« človeškega telesa. Tu gre za izražanje vedenj, kot so smeh, jok ter asociativno in agresivno vedenje, ki ga najdemo tudi pri razvitejših živalih. Ta stopnja je najverjetneje povsem podedovana in je človekova narava (Hofstede, 1984, str. 15–16).

Kolektivna stopnja duševnega programiranja je enaka stopnji nekaj drugih posameznikov, vendar ne vseh. Enaka je programiranju posameznikov neke skupine. Razlikuje se po programiranju posameznikov druge skupine ali kategorije. V to stopnjo spadajo: jezik, s katerim se izražamo; razdalja, ki jo uporabljamo do soljudi, da se še vedno počutimo prijetno; na kakšen način izkazujemo spoštovanje do starejših ter kako dojemamo splošne človekove dejavnosti, kot so prehranjevanje, ljubljenje itd. Na tej stopnji je tudi največ programiranja, ki se ga priučimo. To se kaže tako, da si to programiranje delimo z ljudmi, ki so bili v istem učnem procesu, ampak nimajo istih genov. Kolektivno programiranje poteka vse življenje, kljub temu pa se ključnih dejstev priučimo v otroštvu (Hofstede, 1984, str. 15–16).

Na vrhu piramide treh stopenj edinstvenosti se nahaja posameznikova stopnja, ki je edina zares edinstvena. Ta stopnja ima programiranje, ki je vsaj delno podedovano, delno pa priučeno. V nasprotnem primeru bi bilo namreč težko razložiti razlike v zmožnostih in temperamentu med otroki, ki so bili vzgojeni v istem okolju, z istimi starši. Niti dva posameznika nista programirana povsem enako. Meje med temi stopnjami niso jasno začrtane in so lahko stvar razprave. Tu se prav tako poraja problem, kateri pojavi so specifični za kulturo in kateri so univerzalno človeški (Hofstede, 1984, str. 15–16).

Duševno programiranje je zgrajeno iz vrednot in kulture. Vrednote so pri človeku programirane že zelo zgodaj, zato so neracionalne in vplivajo na našo subjektivno opredelitev racionalnosti. Naše lestvice vrednot niso vedno skladne, saj jih lahko sestavljajo vrednote, ki so med seboj v konfliktu. Hofstede (1984) v svoji knjigi uporabi za primer »svobodo« in »enakost«. Ti konflikti med vrednotami predstavljajo vir negotovosti v družbenih sistemih. Vplivajo lahko na dojemanje situacije, ki jo lahko odobravamo ali pa smo do nje kritični. Komponenta vrednot je prisotna v skoraj vseh naših duševnih programih, kot so stališča in prepričanja. Hofstede (1984) o kulturi pravi, da je kolektivno programiranje uma, ki pripadnike ene kategorije ljudi razlikuje od druge. V tem pomenu so vrednote gradniki kulture. Na duševne programe pa vplivajo tako vrednote kot tudi kultura, kar se kaže skozi posameznikovo vedenje. Vrednote proučujemo, ko primerjamo posameznike, družbe pa, ko proučujemo kulturo (Hofstede, 1984, str. 19–28).

Številni avtorji prikazujejo povezavo med vrednotami in navadami – nam vidnim vedenjem – na primeru »modela čebule«. Tu vrednote predstavljajo jedro, ki je od zunaj nevidno, jedru pa sledi več slojev. Od znotraj navzven si sledijo sloj ritualov, sloj junakov in zunanji sloj simbolov. Vsi sloji, razen jedra, se kažejo skozi navade (Verluyten, 2010, str. 27). Simboli nosijo pomen, ki je značilen le za pripadnike iste kulture. Primeri simbolov so besede (jezik ali žargon iste skupine), kretnje, slike in predmeti (zastava). Ker so pogosto kopirani s strani drugih, le-ti predstavljajo najbolj površinsko plast. Junaki so ljudje, ki so lahko živi ali mrtvi, realni ali namišljeni. To so liki ali osebe, opremljeni z lastnostmi, ki so v neki kulturi spoštovane, cenjene in so drugim vzor. Primeri teh so Barbie, Batman, Asterix itd. Rituali so skupinske dejavnosti, ki so zaželeni in se štejejo kot temeljne za neko družbo, npr. pozdravi, verski obredi ter način, kako izkazujemo svoje spoštovanje do soljudi. Vsi ti sloji so vidni na zunaj in se kažejo skozi navade. Vrednote so nevidne. So občutki, ki se kažejo kot dobro in zlo, varno in nevarno, moralno in nemoralno, logično in paradokсно itd. V človeški naravi je, da imamo ljudje obdobje dojemanja, v katerem hitro in večinoma nezavedno absorbiramo vse potrebne informacije iz okolja. To obdobje traja od 10. do 12. leta starosti, po tem obdobju pa začnemo prehajati v obdobje, kjer se učimo zavedno (Hofstede, Hofstede & Minkov, 2010, str. 9–10).

1.1.2 Nacionalna kultura

V tem magistrskem delu se pojem kultura nanaša na nacionalno kulturo. Nacionalna kultura ni vedno najboljše merilo kulture v neki državi, saj neko nacijo lahko sestavljajo različne družbe, ki imajo različno kulturo, kakor v svojem delu pojasnijo Hofstede, Hofstede in Minkov (2010). Kljub vsemu pa je zbiranje podatkov na podlagi nacionalne kulture danes smiselno zaradi integracije in samih dejstev, ki združujejo posameznike v nacijo.

Do sredine dvajsetega stoletja države niso delovale na način, kot ga poznamo danes. Danes naj bi vsak posameznik pripadal eni izmed držav, čemur v preteklosti ni bilo tako. Sistem držav je nadaljevanje kolonialnega sistema, meje teh so se začrtale glede na teritorije iz preteklosti in politično moč. To se kaže tudi v mejah med nekdanjimi kolonijami, saj so postavljene kot nekdanje kolonije in ne po kulturnih ločnicah lokalnega prebivalstva. Zato torej nacije ne moremo enačiti z družbo. Družba je družbena organizacija, ki se je razvila organsko skozi zgodovino, koncept kulture pa velja za družbo in ne za narod. Številni narodi tvorijo zgodovinsko razvite celote, kljub različnim skupinam in manjšinam, ki jih sestavljajo (Hofstede, Hofstede & Minkov, 2010, str. 21).

Ne glede na to, da je narod sestavljen iz različnih skupin in manjšin, v državah obstajajo močne sile, ki potiskajo k nadaljnji integraciji. Vsaka država ima svoj jezik, nacionalni šolski sistem, svojo vojsko, itd. Zato imajo pripadniki narodov precej skupnega miselnega programiranja znotraj enega naroda. Omeniti je potrebno, da se etične, jezikovne in religijske skupine vedno bolj (in ne vedno manj) borijo za svojo neodvisnost in državno neodvisnost. To je opazno že v Evropi na primeru Belgije (Flandrija) ter Španije in Francije (Baski).

Zbiranje podatkov na stopnji držav za mednarodne namene je še vedno smiselno, saj si vsi delimo en svet in ravno zato je pomembno, da se osredotočimo na dejstva, ki nas ločujejo in združujejo kot nacije (Hofstede, Hofstede & Minkov, 2010, str. 21–22).

1.1.3 Identiteta in vrednote naroda

Pomembno je zavedanje, da lahko posamezniki nosijo več identitet in pripadajo različnim družbam. Države se med seboj ne razlikujejo le po kulturi, ampak tudi po identiteti, vrednotah in institucijah, kar izvira iz zgodovine razvoja držav (Hofstede, Hofstede & Minkov, 2010, str. 22). Slika 1 prikazuje vire razlik med državami in skupinami. Člani posamezne skupine ljudi nosijo nacionalno identiteto. Za to skupino ljudi je značilno, da imajo samostojno skupno zgodovino, ki vključuje pisane dokumente, tradicijo, ki se je prenašala z ustnim izročilom, simbolnimi umetninami in institucionalno ureditvijo. Nacionalna identiteta je kolektivni produkt (Kelman, 1997, str. 171–173). Pove, kateri skupini pripadamo, razlike v narodni identiteti pa se kažejo predvsem skozi navade, torej skupne simbole, junake in rituale, ki jih ima posameznik neke skupine in niti ne nujno preko vrednot. Identiteta se lahko skozi čas tudi spremeni. Posameznik ima lahko več identitet, odvisno od situacije. Lahko se na primer identificira kakor »ženska« ali pa tudi kot »državljanca Amerike« (Hofstede, Hofstede & Minkov, 2010, str. 22).

Slika 1: Viri razlik med državami in skupinami



Vir: Hofstede, Hofstede & Minkov (2010).

1.2 Dimenzije kulture po Hofstedejevi opredelitvi

Veda, ki proučuje različna kulturna okolja ter kako ljudje živijo v različnih družbah, se imenuje socialna antropologija. Proučuje, kaj je človek, kaj povezuje in kaj ločuje posameznike med seboj. Družbe se med seboj zelo razlikujejo po organizaciji, kulturnih navadah in politični, kapitalistični ter tudi religijski ureditvi (University College London, 2020).

Kulturo je mogoče deliti na različne kategorije. Antropolog Kluckhohn je že leta 1952 trdil, da bi morale obstajati univerzalne kategorije kulture. Najbolj uporabljena dimenzija za razlikovanje družb je eno-dimenzionalna; ureditev kulture, ki družbe razlikuje glede na stopnjo ekonomskega razvoja ali modernizacije. Ekonomski razvoj se izraža skozi človeško družbeno duševno programiranje. Seveda pa obstajajo druge dimenzije, ki jih ekonomski razvoj in modernizacija ne zajemata (Hofstede, 2011b, str. 3–4). Hall (1976) deli kulture glede na visoko kontekstne in nizko kontekstne družbe. Vse to opazuje skozi komunikacijo. Visoko kontekstna komunikacija je, v nasprotju z nizko kontekstno, hitra in učinkovita. Nizko kontekstna je spreminjajoča, medtem ko je visoko kontekstna stabilnejša. Delitev kulture na različne dimenzije je še kar nekaj, v tem magistrskem delu pa je poudarek na dimenzijah kulture, kot jih je opredelil Hofstede (2011b).

Vsem družbam, tako tradicionalnim kot tudi modernim, je sorodno to, da se soočajo z osnovnimi problemi, rešitve pa se razlikujejo od družbe do družbe. Probleme, ki so skupni vsem družbam, so identificirali antropologi. Hofstede, Hofstede in Minkov (2010) v svojem delu pišejo, da sta ameriški sociolog Inkeles in psiholog Levinson leta 1954 objavila raziskavo o literaturi v angleškem jeziku, v povezavi s kulturo. V raziskavi sta opredelila nekaj problemov, ki so skupni vsemu svetu in naj bi vplivali tako na delovanje družb kot tudi posameznikov znotraj družbe. Težave, s katerimi se soočajo po vsem svetu, sta razdelila na: odnos do avtoritete; pojmovanje sebe (v odnosu med posameznikom in družbo ter posameznikov koncept moškosti in ženskosti); načini spoprijemanja s konflikti, ki zajemajo tako nadzor agresivnosti, kakor tudi izražanje čustev. Hofstede je 20 let po tej raziskavi naredil anketo o vrednotah, v katero je zajel ljudi iz 50 držav. Vsi anketirani ljudje so bili zaposleni v podjetju International Business Machines (IBM) in so si bili med seboj podobni v njihovih pogledih. Med seboj so se razlikovali le v tem, od kod prihajajo. Statistična analiza je razkrila skupne probleme vseh, rešitve za te probleme pa so se razlikovale glede na državo, od koder so prihajali posamezniki. Skupno vsem posameznikom, ne glede na državo, so bili socialna neenakost (vključuje odnos do avtoritete), odnos med posameznikom in skupino, koncept moškosti in ženskosti (socialne in čustvene posledice tega ali je bil posameznik rojen kot deklica ali deček) ter kakšen je odnos do negotovosti in dvoumnosti (v povezavi z nadzorom nad agresijo in izražanjem čustev) (Hofstede, Hofstede & Minkov, 2010, str. 29–30).

Inkeles in Levinson (1969) sta predvidela to, kar je 20 let kasneje potrdil Hofstede. Ti štirje skupni problemi so postali pomembna podlaga za teorijo in empirične študije. Zgoraj omenjeni štirje problemi tako predstavljajo dimenzije kulture (Hofstede, Hofstede & Minkov, 2010, str. 30–31). Hofstede (2020a) je ob pomoči še nekaj drugih postavil model šestih dimenzij za medkulturno komunikacijo, ki temeljijo na šestih problemih oz. težavah, s katerimi se srečuje celoten svet. Te dimenzije so individualizem, porazdelitev moči, moškost, izogibanje negotovosti, dolgoročna usmeritev in popustljivost.

V nadaljevanju magistrskega dela se bom osredotočila na tri dimenzije kulture, katere po mojem mnenju najbolj vplivajo na prevzemanje tveganj: individualizem, izogibanje

negotovosti in dolgoročna usmeritev. Hkrati predpostavljam, da imajo te dimenzije kulture pomemben vpliv pri prevzemanju tveganj posameznikov.

1.2.1 Dimenzija individualizem

Individualizem je nasprotje od kolektivismu. Poudarja pomen in interese posameznika (ISJFR ZRC SAZU, 2020). Kolektivismu v nasprotnem pomenu izraža, v kakšni meri se ljudje v neki družbi povežejo v skupine. Medtem ko v individualističnih družbah ljudje skrbijo le zase ali družino, se v kolektivističnih družbah že od rojstva povezujejo v večje skupine in širšo družino, ki jih ščiti, v zameno pa so ji posamezniki zvesti, kot prikazuje tudi tabela 1 (Hofstede, 2011b, str. 11).

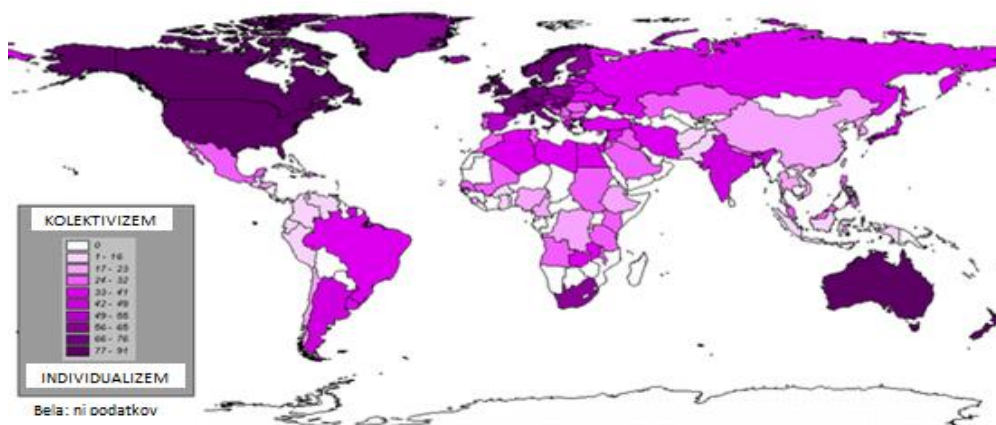
Tabela 1: Razlike med individualistično in kolektivno družbo

Individualizem	Kolektivismu
Jaz	Mi
Zaželeno je osebno mnenje.	Mnenja in glasovanje so odločeni znotraj skupine.
Namen izobraževanja je, kako se nekaj naučiti.	Namen izobraževanja je učenje, kako nekaj narediti.
Naloge so nad (medosebnimi) odnosi.	Od naloge je pomembnejši (medsebojni) odnos.
Pravica do zasebnosti.	Osredotočenje na pripadnost.

Vir: Hofstede (2011b).

Na zemljevidu sveta na sliki 2 so prikazane države glede na stopnjo individualizma. Temnejša je barva, večja je stopnja individualizma, nasprotno so s svetlejšo barvo obarvane države, ki so kolektivistične.

Slika 2: Svetovni zemljevid individualizma in kolektivismu v družbah



Prirejeno po Hofstede (2020b).

Za države, obarvane z belo, ni zbranih podatkov. Zahodne države imajo visoko stopnjo individualizma, medtem ko imajo vzhodne države višjo stopnjo kolektivizma.

1.2.2 Dimenzija izogibanje negotovosti

Dimenzije izogibanja negotovosti ne smemo enačiti z izogibanjem tveganju. Ta dimenzija namreč kaže stopnjo tolerance neke družbe do dvoumnosti in ne do tveganja. Stopnja izogibanja negotovosti kaže, do kakšne mere so člani neke družbe programirani, da se počutijo udobno ali neudobno v situacijah, ki so nove, drugačne, presenetljive in nepoznane. Nekatere družbe se poskušajo izogniti negotovosti z uporabo strogih vedenjskih kodeksov, pravil, zakonov in neodobravanjem drugačnih mnenj, ter so prepričane v absolutno resnico. V državah, kjer se ljudje izogibajo negotovosti, se le-ti izražajo bolj čustveno. Ljudje so v družbah, kjer je negotovost bolj sprejeta, bolj tolerantni so do mnenj, ki so drugačna od tistih, ki so jih v družbi vajeni. Te družbe imajo tudi manj pravil. Ljudje so bolj flegmatični in globoki v razmišljanju, od njih se ne pričakuje, da bodo izražali čustva (Hofstede, 2011b, str. 9–10).

V tabeli 2 je nekaj primerov, kot jih navaja Hofstede (2011b) za družbe z malo izogibanja negotovostim in velikim izogibanjem negotovostim.

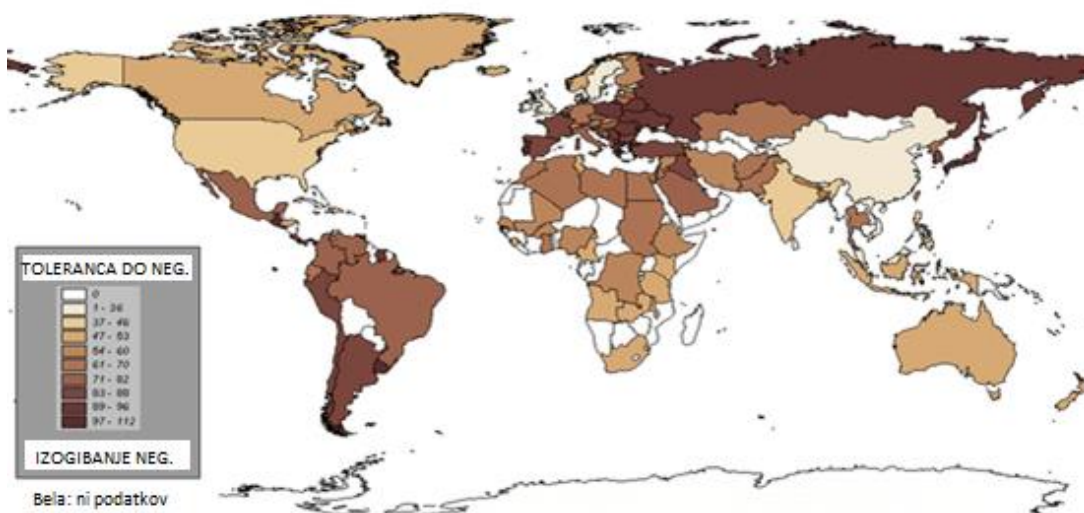
Tabela 2: Razlike med nizko in visoko stopnjo izogibanja negotovosti družb

Nizek indeks	Visok indeks
Sprejemanje negotovosti.	Negotovost predstavlja neprestano grožnjo.
Manj stresa, samokontrola.	Veliko stresa, čustvenost, tesnoba.
Toleranca do drugačnih ljudi in idej.	Nestrpnost do drugačnih ljudi in idej. Kar je drugačno je nevarno.
Učitelj sme reči »ne vem«.	Učitelji naj bi imeli vse odgovore.
Ne marajo pravil.	Obstaja čustvena potreba po pravilih, tudi v primeru, ko se jih ne upošteva.

Vir: Hofstede (2011b).

Na sliki 3 je svetovni prikaz družb glede na stopnjo izogibanja negotovostim. Svetlejša kot je barva države na zemljevidu, bolj tolerantna je družba do negotovosti, temnejša kot je barva države, bolj se družba izogiba negotovosti. Za države v belem ni zbranih podatkov.

Slika 3: Svetovni zemljevid izogibanja negotovosti



Prirejeno po Hofstede (2020a).

1.2.3 Dimenzija dolgoročna usmeritev

Dimenzija dolgoročna usmeritev je bila opredeljena kasneje kot dimenzija individualizma in dimenzija izogibanja negotovosti, ki spadata med osnovne štiri dimenzije. Najprej je bila ta dimenzija poimenovana kot »Konfucijeva dinamika dela«, saj so imele države z zgodovino konfucianizma visoko stopnjo indeksa. Avtor te študije je bil Bond, Hofstede pa je z njegovim privoljenjem tovrstno dimenzijo dodal k osnovnim štirim dimenzijam kulture in jo preimenoval v dolgoročno usmeritev v nasprotju s kratkoročno. Močno je povezana z ekonomsko rastjo (Hofstede, 2011b, str. 13).

V tabeli 3 so podane nekatere razlike med družbami s kratkoročno in z dolgoročno usmeritvijo, kot jih navaja Hofstede (2011b).

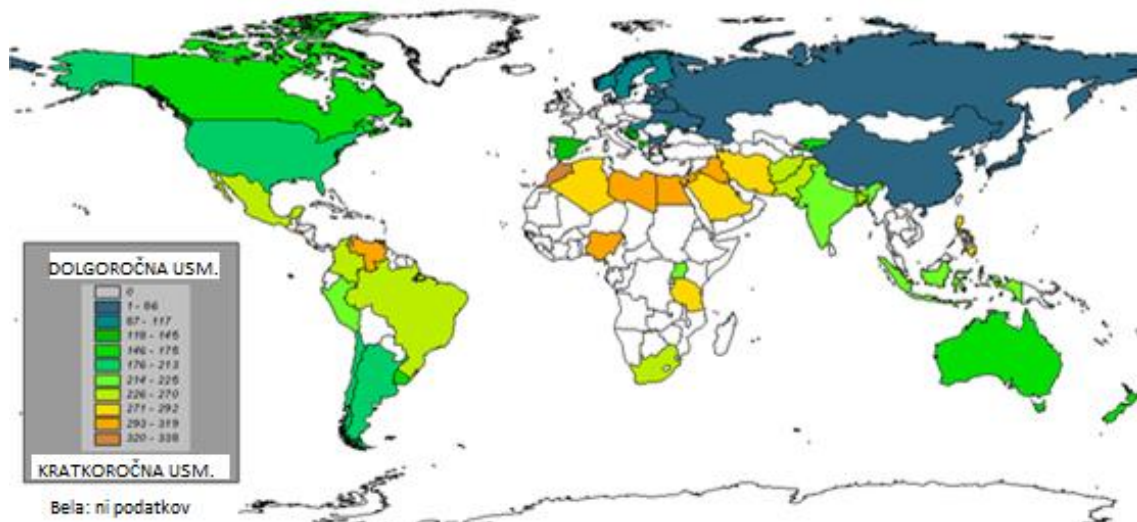
Tabela 3: Razlike med kratkoročno in dolgoročno usmeritvijo družb

Kratkoročna usmeritev	Dolgoročna usmeritev
Najpomembnejši dogodki so se že zgodili ali se ravno odvijajo.	Najpomembnejše se bo zgodilo šele v prihodnosti.
Osebna nespremenljivost in stabilnost (oseba je vedno ista).	Dober človek se prilagaja danim okoliščinam.
Pomembno je služiti drugim.	Pomembna sta skrbnost in vztrajnost.
Ponosni naj bi bili na državo, iz katere smo.	Željni so se učiti od drugih držav.
Ekonomske rasti v revnih državah ni ali je počasna.	Ekonomska rast je hitra do stopnje, kjer vlada blaginja.

Vir: Hofstede (2011b).

Države, obarvane temno modro, so države z visoko stopnjo dolgoročne usmerjenosti, medtem ko so države obarvane oranžno, družbe s kratkoročno usmerjenostjo. Iz slike 4 je razvidno, da so države z dolgoročno usmeritvijo predvsem vzhodne države, medtem ko imajo nekoliko nižji indeks dolgoročne usmerjenosti države Severne Amerike, družbe s kratkoročno usmeritvijo pa prihajajo predvsem iz afriške celine. Za države, obarvane z belo, ni podatkov.

Slika 4: Svetovni zemljevid dolgoročne in kratkoročne usmerjenosti družb



Prirejeno po Hofstede (2020a).

Vsi zgornji zemljevidi predstavljajo grobo sliko kultur, saj se kultura spreminja tudi znotraj ene države, zato ne moremo povsem enačiti ene države z eno kulturo.

2 VEDENJE POSAMEZNIKOV IN VEDENJSKA EKONOMIJA

Prvi del magistrskega dela je usmerjen na skupine ljudi, družbe. V nadaljevanju pa bo poudarek na posamezniku.

Vedenje so dejanja, ki izražajo razpoloženje ali odnos posameznika do soljudi ali do okolja. Ta dejanja se lahko izražajo tudi s kretnjami, pri tem pa kažejo neke lastnosti in značilnosti. Vedenje velikokrat uporabimo v besedni zvezi, kot je »lepo vedenje«. Sinonim za vedenje v slovenskem jeziku je beseda »obnašanje« (ISJFR ZRC SAZU, 2020). Vedenje se kaže pri vseh živih bitjih, v nadaljevanju dela pa je predstavljeno človeško vedenje in to, zakaj ljudje počnejo to, kar počnejo.

2.1 Teorije o človekovem vedenju

Človeško vedenje se kaže v tem, kako se ljudje odločajo, reagirajo, planirajo in pomnijo. Pri tem gre za prepletanje treh komponent: dejanj, spoznanj in čustev. Spoznanja zajemajo

spretnosti in znanja. Za spoznanje gre na primer, ko vemo, da ne smemo storiti nečesa, s čimer bi se poškodovali, medtem ko so čustva kratke zavestne izkušnje, ki jih spremlja miselna aktivnost in občutek, ki nista posledica znanja ali razuma. Občuti se jih kot prijetne oz. neprijetne. Vidna so lahko na obraznih potezah ali se občutijo po hitrosti bitja srca, pospešenem dihanju itd. Vse te komponente se prepletajo in omogočajo zaznavanje okolice, zaznavanje posameznikovih notranjih želja, kot tudi omogočajo, da posamezniki reagirajo pravilno do ljudi v njihovi okolici. Povezavo vseh treh komponent lahko razberemo iz primera nesrečnega (čustvo) posameznika, ki razmišlja, da bi moral iti na sprehod (spoznanje), zato da se sprosti in gre na sprehod (dejanje). Če torej seštejemo čustvo in spoznanje skupaj, dobimo dejanje (Farnsworth, 2019).

Vedenje je pridobljeno z učenjem, s katerim pridobivamo nova znanja, veščine, preference, družbena pravila itd. Dolga leta se je porajalo vprašanje, ali vedenje temelji na biološki naravi, ali na okolijskih dejavnikih. Danes je jasno, da je plod obeh (Farnsworth, 2019). Za vedenje poznamo več razlag, ena najpogostejših je ta, ki se opira na prepričanja, želje. Razlage vedenja po Skinneju, Freudu in kognitivnih psihologih (Henriques, 2019), ki bodo v nadaljevanju bežno predstavljene, pa se s to razlago razlikujejo. Kasneje v nadaljevanju v poglavju 2.2 bo predstavljen direkten vpliv navad, temperamenta in genetike na odločanje posameznika.

2.1.1 Operativno pogojevanje

Skinner je ameriški psiholog in tudi behaviorist, katerega pristop temelji na tem, da ima na človekovo vedenje najpomembnejši vpliv učenje iz okolja. Verjel je, da je bolje proučevati vedenje skozi opazovanje in ne preko notranjih, duševnih dogodkov. Po njegovem mnenju je bil najboljši način za razumevanje vedenja opazovanje vzrokov za neko dejanje in posledice tega dejanja. Ta pristop je poimenoval operativno pogojevanje (McLeod, 2018a). Skozi ta način pogojevanja posameznik vzpostavi povezavo med nekim vedenjem in posledicami. Primer tega je, ko starši otroka nagradijo za dobro oceno (Thpanorama, brez datuma). Gre za vedenje, ki ga proizvede nek organizem in ima vpliv na okolje. To okolje pa se na to vedenje odzove z dogodki, ki vedenje okrepijo ali pa ga zmanjšajo. Skinner je bil osredotočen na podporo in kaznovanje. Razvil je tudi različico Thorndikejeve škatle, tako imenovano »Skinner škatlo« (angl. Skinner box), ki omogoča raziskovalcu, da razišče vedenje manjšega organizma v nadzorovanem okolju. Skinner pravi, da je občutek svobodne volje iluzija in da v tem trenutku delamo stvari, ki so se nam v preteklosti obrestovale (Schacter, Gilbert & Wegner, 2010, str. 18, 278). Operativno pogojevanje je uporabno pri razlagi različnih vedenj, vendar ne v celoti, saj ne upošteva podedovanih in kognitivnih dejavnikov (McLeod, 2018a).

2.1.2 Vedenjsko-kognitivni pristop

Vedenjsko-kognitivni pristop se osredotoča na to, kako posameznik misli. Predpostavlja, da miselni procesi vplivajo na vedenje (Psychologist World, 2020). Um preučuje kot informacijski sistem. V model poskuša zajeti informacije, ki se procesirajo znotraj človeškega uma. To vključuje zaznavanje, razmišljanje, pozornost, spomin, zavest in jezik. Pristop se je razvil zaradi nezadovoljstva z behaviorističnim pristopom, saj ta predpostavlja, da se vseh vedenj naučimo preko interakcije z okoljem in se ne osredotoča na notranje procese. Hkrati raziskuje samo, kar je vidno navzven. Vedenjsko-kognitivni pristop primerja med seboj človeško in računalniško obdelavo informacij in notranje vedenje, ki ni vidno navzven (McLeod, 2015).

V nasprotju z nekaterimi drugimi razlagami vedenja, ta ne upošteva biološkega pristopa, kjer so upoštevani tudi vplivi genetike in vplivi kemičnih neravnovesij. Ta pristop ne upošteva možnosti povezave z dednimi duševnimi motnjami. Prav tako v nasprotju s humanističnim pristopom, ki upošteva razlike med posamezniki, le-ta poskuša ustvariti pravila, ki bi bila značilna za vse (Psychologist World, 2020).

2.1.3 Psihodinamični pristop

Teorija psihodinamičnega pristopa je Freudova psihoanaliza. Človeško delovanje se v tem pristopu vidi kot medsebojni vpliv nagonov in sil v notranjosti človeka. Tu gre zlasti za to, kar je nezavedno in se razlikuje med različnimi strukturami osebnosti. Na vedenje, čustva in odločitve posameznika močno vplivajo pretekle izkušnje, ki so shranjene v nezavednem. Pri odraslemu posamezniku, le te izvirajo iz otroškega obdobja in izkušenj, ki jih posameznik pridobi v tem obdobju. Izkušnje ostanejo v nezavednem in se lahko v odraslem obdobju kažejo kot težave. Osebnost posameznika naj bi bila oblikovana v konfliktnih obdobjih v otroštvu, med psihoseksualnim razvojem. Psihodinamični pristop je bil predvsem osredotočen na zdravljenje bolnikov z depresijo in motnjami, ki so povezane s tesnobo. Za vsakim dejanjem naj bi stal vzrok, navadno tak, ki se ga ne zavedamo. Občasno ima posameznik kaj v mislih in reče nekaj, kar ni nameraval reči. To je Freud poimenoval zdrs jezika, verjel je namreč, da ni nesreč, ampak je vsako dejanje določeno (McLeod, 2017).

Ena izmed osnovnih predpostavk tega pristopa je tudi, da je osebnost sestavljena iz treh komponent. Te komponente so id, ego in superego. Id je sestavljen iz podedovanih, bioloških, sestavnih delov osebnosti (spolnim nagonom, agresivnim nagonom). Spolni je življenjski nagon in vsebuje libido, medtem ko je agresivni nagon smrtni. Ta komponenta je primitivna in nagonska. Ego komponenta je komponenta odločanja osebnosti. Razvije se z namenom, da doseže sporazum med nerealnim id-om in resničnim svetom (zunanji svet). Superego pa je komponenta, ki zavzema moralo in vrednote družbe, ki se jih naučimo od staršev in drugih. Id in superego predstavljata nezavedni komponenti, ego pa predstavlja zavedno, zato so komponente v konfliktu in povzročajo tesnobo (McLeod, 2017). To je

struktura uma, kot jo je razvil Freud in predstavlja hipotetične koncepte duševnih funkcij. Id predstavlja instinkt, ego realnost in superego moralnost (McLeod, 2018b).

Freud je verjel, da primitivni nagoni velikokrat ne dosežejo zavesti. Vzrok pa leži v tem, da so ti nesprejemljivi za posameznikov bolj racionalni zavedni jaz in tudi družbo. Sodobni pogled na to se kaže v tem, da se stvari, kot so občutki, motivi in sodbe, dogajajo nezavedno zaradi učinkovitosti in ne zaradi prisilnih sredstev, ki bi nekaj onemogočala (Wilson, 2002, str. 7–8).

2.1.4 Vedenjska genetika

Vedenjska genetika proučuje vpliv genetike na vedenje organizma kot tudi vpliv dednosti in okolja na vedenje (DiLalla, 2011). Vse do leta 1970 je veljalo, da na vedenje vpliva okolje in da je vse posledica izkušenj iz otroštva. Neprestano se je porajalo vprašanje o »naravi-vzgoji« (angl. nature – nurture), ki je fraza angleškega znanstvenika Galtona. Šele po letu 1970 je pogled na vpliv okolja in prav tako narave (genov) postal bolj uravnovešen. Danes je znano, da je prav tako pomembna genetika. Geni namreč vplivajo na vedenjski dimenziji, kot sta inteligenca in osebnost. Vplivajo na določene motnje, kot so avtizem, shizofrenija, depresija in hiperaktivnost. Te motnje pa vplivajo na vedenje posameznika (Plomin, 2020).

2.1.5 Evolucijska psihologija

Evolucijski psihologi verjamejo, da se je človeški um izoblikoval glede na pritiske narave ali spolno selekcijo v človeški evoluciji. Poudarek je na prilagoditvah, ki so skozi evolucijo omogočile preživetje in razmnoževanje. Ta pogled psihologije skuša ugotoviti, katere človeške lastnosti so se prilagajale skozi evolucijo (Psychology Today, 2020). Poleg kognitivnega pristopa tudi ta pristop verjame, da je večino vedenja mogoče razložiti z notranjim vedenjem, ki ni vidno navzven. Pristopa se med seboj razlikujeta v tem, da evolucijska psihologija verjame, da so ti notranji mehanizmi rezultat naravne selekcije, ki je prednikom omogočila preživetje in razmnoževanje (Stanford Encyclopedia of Philosophy, 2008).

Dolga leta je veljalo za behavioriste, da ni pomembno, kaj se dogaja znotraj posameznikovih misli, niti zavedno niti nezavedno. S časom je postalo jasno, da ljudje večino procesov, ki se dogajajo znotraj njihovih misli, ne znajo ubesediti, torej nastanejo nezavedno. Psihologi so nato naredili številne eksperimente. Danes nekateri celo predlagajo, da se vse odvije v nezavednem delu uma in da je zavedni del le iluzija (Wilson, 2002, str. 5). Evolucijska psihologija združuje različne veje psihologije v en sistem in skupaj z evolucijsko biologijo poskuša razložiti proces, ki je izoblikoval človeški um ter tako odkriti arhitekturo tega procesa (Cosmides, Tooby & Barkow, 1995, str. 3).

2.2 Vpliv navad, temperamenta in genetike pri sprejemanju odločitev

To podpoglavje je usmerjeno na vpliv navad, temperamenta in genetike na sprejemanje odločitev. Navade (Live Science Staff, 2016) kot tudi temperament vplivajo na odločitve posameznika. Sama genetika pa je povezana s temperamentom in okoljem, ki vpliva na razvoj oz. vključitev določenih genov pri posamezniku (MedlinePlus, brez datuma).

Na odločitve človeka močno vplivajo navade, ki jih le težka spremenimo. Tudi v primeru, ko se človek zaveda, da je nekaj slabo, to ne pomeni, da bo spremenil svojo odločitev in prenehal s slabo navado. Obstaja več razlogov, ki opredeljujejo slabe navade ljudi. Ti si želijo biti sprejeti v družbi, prirojeno jim je, da radi nasprotujejo, so genetsko nagnjeni k odvisnosti, niso zmožni razumeti dejanskega tveganja, ne zmorejo spremeniti slabih navad ali pa imajo na svet svoje poglede (Live Science, 2016).

Obenem je pri sklepanju odločitev pomemben temperament. Slednji je temelj posameznikove osebnosti in vključuje vedenjske lastnosti. Te lastnosti so čustvene ter se kažejo v tem, kako hitro nekdo odreagira v neki situaciji, kakšno raven aktivnosti oz. energije ima nek posameznik, kako družaben je, ali se rad druží, ali je bolj sramežljive narave, kako osredotočen je, ali je hitro zmotljiv ali ostane skoncentriran na neko stvar ter tudi, kako vztrajen je posameznik. V odrasli dobi je temperament dokaj stabilen in nespremenljiv (MedlinePlus, brez datuma). Temperament je prisoten že zgodaj v življenju. Zanj se domneva, da je biološko določen (American Psychological Association, brez datuma). Temperament bi lahko bil odvisen od genetske zasnove kot tudi okolja, v katerem posameznik odraste. Enojajčni dvojčki imajo navadno zelo identičen temperament, ki se ne razlikuje veliko od temperamenta njihovih bratov in sester. Isto velja za dvojčke, ki niso odraščali v istih gospodinjstvih. Strokovnjaki domnevajo, da je med 20 % do 60 % temperamenta določenega genetsko (MedlinePlus, brez datuma).

Jasnega vzorca pri dedovanju ni moč zaslediti, prav tako ni posebnih genov, ki bi določali temperamentne lastnosti. Vendar pa veliko število istih različic genov skupaj vpliva na lastnosti temperamenta. Študije so pokazale, da je veliko genov, ki vplivajo na temperament, vključenih v komunikacijo med celicami v možganih (MedlinePlus, brez datuma).

Temperament je določen tudi z okolijskimi dejavniki, saj le-ti vplivajo tudi na gensko delovanje. Pri posameznikih, ki odraščajo v okolju, kjer sta prisotna zloraba in nasilje, se vključi delovanje genov, ki povečujejo tveganje za nastanek bolj impulzivnih temperamentnih značilnosti. Ravno nasprotno je pri posameznikih, ki odraščajo v prijetnejšem in mirnejšem okolju, saj se pri njih vključi delovanje drugačnih genov (MedlinePlus, brez datuma).

2.3 Vedenjska ekonomija

Vedenjska ekonomija (angl. behavioral economics) je veda, ki povezuje področje psihologije in ekonomije ter nevroznanosti. Osredotoča se na sprejemanje odločitev posameznikov v gospodarstvu, kot tudi drugih ekonomskih pogledih. Ta veda raziskuje dve vprašanji: ali je predpostavka o koristnosti oz. maksimiranju dobička dobra ponazoritev, kako se ljudje obnašajo, in ali posamezniki maksimirajo subjektivno pričakovano korist (Kenton, 2019). Ljudje odstopajo od standardnega modela glede na njihove nestandardne preference, nestandardna prepričanja in nestandardne odločitve, kar je v svojem delu proučeval italijanski ekonomist DellaVigna (2009), ki povzema, da odstopanja od standardnega modela niso omejena le na odločitve v laboratoriju, temveč večina teh istih pojavov vpliva tudi na odločitve v ekonomiji. Zaradi tega predvideva, da bodo vedenjski pojavi vedno bolj upoštevani tudi v analizah, ki jih opravljajo ekonomisti. V nadaljevanju magistrskega dela bo poudarek na posamezniku in njegovem odločanju v gospodarstvu in navezava na predpostavke, v katere se je do pred kratkim verjelo v svetu ekonomije.

2.3.1 Homo economicus – človek racionalno bitje

V preteklosti ekonomske teorije niso vključevale vedenja. Ekonomski človek oz. z drugimi besedami »homo economicus« naj bi bil sposoben neprestano sprejemati racionalne odločitve. Nekateri ekonomski modeli predvidevajo, da se posameznik odloča racionalno in maksimira koristnost tako v monetarnem kot nemonetarnem pomenu (Chen, 2019a). Racionalen človek vedno dobro pretehta prednosti in slabosti vsake izbire ter sprejme odločitev, ki mu prinaša maksimalno zadovoljstvo. Čustva in zunanji dejavniki ne vplivajo na odločitve tega posameznika, saj ima samokontrolo in se zaveda, kaj je najboljše zanj (Kenton, 2019). Sodobne raziskave so pokazale, da je ta model racionalnega človeka pomanjkljiv (Chen, 2019a). Vedenje, kakor ga proučujejo v svojih raziskavah kognitivni in socialni psihologi, je praktično izključeno iz ekonomskega okvirja (Mullainathan & Thaler, 2000). Kot dokazujejo nevroekonomisti in sodobni vedenjski ekonomisti, ljudje niso racionalna bitja, ampak kvečjemu bitja, ki sprejemajo do neke mere predvidljive odločitve, ki niso racionalne (Chen, 2019a).

Vedenjski behavioristi proučujejo, ali res velja, da pod silami trga preživijo le racionalni agenti. Mullainathan in Thaler (2000) v svojem delu podata primer mladega ekonomista po imenu Sam, ki se odloči za študij vedenjske ekonomije. Eden izmed razlogov za to izbiro je lahko njegova miselnost, da ga bo to vodilo do bogastva, ali pa je morda razlog v tem, da se mu ta smer zdi zanimiva in nima volje za študij resnejše ekonomije, kot so korporativne finance. Avtorja navajata, da je bila ta odločitev po vseh racionalnih izračunih napačna. Kot rezultat te odločitve, bi Sam lahko postal reven, vendar ga to ne bi uničilo. To bi seveda Sama izučilo. Z lahkoto bi se odločil in zamenjal študij za študij korporativnih financ in tako obogatel, ali pa bi, ne glede na vse, vztrajal pri študiju vedenjske ekonomije, saj se ne bi mogel upreti želji po študiju te. Na tem primeru avtorja predstavita, da trg lahko ponudi

vzpodbudo ali motivacijo, da bi posameznik zamenjal izbiro in izbral drugo možnost, ne more pa tudi prisiliti posameznika v dejansko izbiro. Prav tako kot za konkurenco velja to tudi za arbitražne priložnosti na trgu. Nekdo, ki bi opazoval Sama in njegove odločitve, bi težko na nekaj stavil. Tudi v teoriji o arbitraži so določene omejitve.

Posameznikove odločitve torej niso racionalne, čustva in drugi vplivi iz okolja z lahkoto vplivajo na njegove odločitve, kljub temu da mogoče niso v njegovem interesu. Zato vedenjski ekonomisti skušajo ugotoviti, kaj je razlog, da nekdo izbere neko odločitev, namesto da bi izbral drugo, ki bi bila zanj boljša (Kenton, 2019). Homo economicus se torej ne vede v skladu z nekim racionalnim razmišljanjem, kar tudi pomeni, da so številni ekonomski modeli slabi v napovedih, saj ti posameznika obravnavajo kot homo economicus in ne kot neracionalno bitje (Thaler, 2016, str. 4).

2.3.2 Oče ekonomije in vedenje

Kljub temu da ekonomski modeli ne vključujejo človeškega vedenja, pa to ne pomeni, da ekonomisti v preteklosti niso verjeli, da bi le to lahko vplivalo na odločitve posameznikov. Oče ekonomije Smith, ki je utemeljitelj klasične ekonomije, ni bil le ekonomist, ampak tudi filozof. Leta 1759 je bila objavljena njegova knjiga, kjer so ga zanimale predvsem velike spremembe, ki jih je prinesel moderni kapitalizem. Zanimale ga niso le številke, temveč tudi vpliv na človeka, saj so ekonomske sile spreminjale način posameznikovega mišljenja in obnašanja v podanih situacijah. Zanimalo ga je, kaj je neko osebo pripeljalo do tega, da vara oz. krade, medtem ko druga ne. Zanimala so ga trenja med družbenimi normami in individualno željo posameznika (Levitt & Dubner, 2009, str. 13–14). Ashraf, Camerer in Loewenstein (2005) v svojem delu povzamejo od Grampp (1948) to, da Smith v svojem delu prej omenjeno poimenuje kot boj med »nepristranskim opazovalcem« in »strastjo«. Strast pa vključuje gonilne sile, kot so lakota in spolnost, čustva (jeza in strah) ter občutek motivacije, ki se kaže kakor bolečina. Po Smithu naj bi bila čustva tista, ki ženejo oz. vplivajo na vedenje. Kljub temu je verjel, da se je človek zmožen postaviti v vlogo tretje osebe, zunanjega opazovalca, in iz te perspektive videti svoje vedenje kot moralni razsodnik.

2.3.3 Homo sapiens – človek neracionalno bitje

Posameznik se ne ravna vedno v skladu z ekonomsko teorijo oz. se ne vede racionalno. Kar Thaler (2016) ponazori v svojem delu z igranjem biljarda. Zapisal je, da je povsem mogoče, da mojster v biljardu pozna vse relevantne zakone v fiziki in geometriji, kar pa seveda ne drži za nekega tipičnega igralca biljarda v baru. Tako je tudi v ekonomiji. Nemogoče je pričakovati, da se bodo ljudje ob nakupovanju, iskanju službe ali varčevanju za pokojnino vedli, kakor strokovnjaki.

Thaler in Sunstein (2009) v svojem delu uporabita primer optične iluzije dveh miz, ki sta na prvi pogled povsem različnih dolžin. Seveda je po uporabi merila jasno razvidno, da sta ti

dve mizi povsem identični in imata praktično enako dolžino. Kljub temu bi večina ljudi rekla, da je ena miza daljša od druge. Nekateri bi bili v to povsem prepričani. To je normalen pojav, ki pa lahko pove, na katerih področjih se ljudje vedejo sistematično nepravilno, narobe. Poznavanje človekovega kognitivnega sistema, kot je prikazano na tem primeru, omogoča prepoznati, kako je mogoče zavesti posameznikov um, zaradi sistematičnih pristranskosti v načinu razmišljanja človeka (Thaler & Sunstein, 2009, str. 19–21). Tu ne gre za naključne napake, ampak za sistematično pristranskost, ki jo je moč tudi predvideti. Sistematična pristranskost se ne kaže le na tem primeru optične iluzije. Prikaz deviantnega vedenja posameznika, homo sapiensa, so tudi primeri v nadaljevanju. Ti odražajo to, da ekonomski modeli niso popolni in da obstajajo vzorci vedenja, ki so do neke mere lahko povsem predvidljivi. Vsi naštet primeri so povzeti iz zadnjih del, ki proučujejo in kažejo na pomen vedenjske ekonomije. Za ta dela je značilno, da niso napisana kot teoretični učbeniki za ekonomijo, temveč gre za številne ponazoritve vedenja na lahko razumljivih vsakdanjih primerih.

Psihologa Kahneman in Tversky sta bila tista, ki sta prva razlikovala normativno teorijo, ki opisuje, kako naj bi ljudje sprejemali odločitve in kako jih dejansko sprejemajo. Kahneman (2011) je izraelski psiholog in prejemnik Nobelove nagrade. V knjigi da bralcu vpogled v človekovo razmišljanje in sprejemanje odločitev. Skupaj z Tversky sta zasnovala teorijo obetov, ki je podlaga za vedenjsko ekonomijo. Thaler (2016) je prav tako eden izmed vidnejših predstavnikov le-te, v svojem delu predstavi glavne vidike vedenjske ekonomije z njenimi predstavniki in utemeljitelji, poleg tega poda številne primere in ugotovitve. V nadaljevanju sledi nekaj pomembnih opazanj teh avtorjev.

2.3.3.1 Dva sistema človekovega razmišljanja

V psihologiji sta poznana dva sistema razmišljanja, ki sta velikokrat poimenovana kakor sistem 1 in sistem 2, kar je tudi originalno poimenovanje teh sistemov po Stanovich in West (Kahneman, 2011, str. 20). Poimenujemo jih lahko tudi kot Avtomatični sistem in Odsevni sistem (Thaler & Sunstein, 2009, str. 21). V nadaljevanju bo uporabljeno originalno poimenovanje. Sistem 1 je sistem, ki deluje bliskovito, samodejno, z malo ali nič truda (Kahneman, 2011, str. 20). Ta sistem je intuitiven, nagonski in deluje na podlagi spretnosti, medtem ko je Sistem 2 racionalen, zaveden, kontroliran, nameren in se ravna po nekih pravilih (Thaler & Sunstein, 2009, str. 21–22). Sistem 2 deluje v primeru duševnih aktivnosti, za katere je potreben trud in koncentracija. Ta sistem je značilen za kompleksne izračune (Kahneman, 2011, str. 21).

Naslednji primer dobro ponazori delovanje obeh sistemov. Velik del svetovnega prebivalstva se na temperaturo, ki je podana v stopinj Celzija, odzove s sistemom 1, samodejno. Medtem ko se isti del svetovnega prebivalstva odzove na temperaturo v Fahrenheit s sistemom 2. Lahko bi tudi rekli, da je sistem 1 ravnanje po občutku in Sistem 2 zavestno razmišljanje (Thaler & Sunstein, 2009, str. 22–23).

Za Homo economicusa je značilno, da ko ima čas, vse pomembne odločitve prej preveri s sistemom 2, torej premišljeno in kontrolirano. Kar pa seveda ne drži za vse ljudi v splošnem, saj se le-ti velikokrat ne ustavijo, da bi razmislili. To se kaže v prehitrih izračunih, kot tudi nepremišljenih odgovorih posameznikov, ki s tem lahko zaidejo v manjše ali večje težave (Thaler & Sunstein, 2009, str. 24).

2.3.3.2 Ocena čez palec ali hevrastika

Ljudje velikokrat ocenimo nekaj čez palec, saj je to hitro, enostavno in običajno dovolj natančno. Gre za metodo, s katero lahko posameznik oceni neko situacijo ali položaj glede na pretekle izkušnje. Ta ocena ni natančna (Cambridge Dictionary, 2020). Pravila za oceno palca se navadno razvijejo iz izkušenj ter prakse in ne temeljijo na teoriji in raziskavah (Chen, 2019b). V nadaljevanju bo predstavljenih nekaj hevrastik, ki vplivajo na pristranskost posameznikovih odločitev, vse od informacij, ki jih nek posameznik ima, pa do vpliva medijev in stereotipov na njegovo odločanje.

Ocenjevanje čez palec lahko vodi do sistematične pristranskosti in napak. Izraelska psihologa Tversky in Kahneman (1974) kot prva v svojem delu predstavita 3 različne ocene čez palec. Te tri ocene so sidranje, razpoložljivost in reprezentativnost. Ta način se imenuje »hevrastika in pristranskost« in je znan za študije človeškega presojanja. Hevrastike in pristranskost naj bi nastale ravno zaradi prepletanja sistema 1 in sistema 2, kakor so nedavno ugotovili psihologi (Thaler & Sunstein, 2009, str. 25). Poleg zgoraj naštetih treh hevrastik oz. ocen čez prst, obstaja še hevrastika prilagajanje. Za vse te velja, da je povsem mogoče, da so to »metahevrastike«. Tu gre tako rekoč za pravila o tem, kako ustvariti pravila. V primerih, ko se srečujemo z novimi problemi, bi te metahevrastike vodile oblikovanje novih posebnih pravil za reševanje tega novega problema. Na ta način se obdrži splošni pomen, ki ga vsako pravilo implicira, hkrati pa dopušča pomemben učinek konteksta, ubeseditve itd. (Kahneman, Slovic & Tversky, 1982, str. 271).

Sidranje in prilagajanje Kahneman in Tversky (1979) združujeta v eno. Ta hevrastika sidrne ocene se kaže v primerih, kjer ocenjujemo število prebivalstva nekega mesta, saj ne poznamo točnega podatka. Ta sklepanja navadno opravimo na podlagi nekega podatka, števila, ki nam je znano. V tem primeru uporabimo število prebivalcev mesta, ki ga poznamo. Nato ta podatek prilagodimo v smeri, ki se nam zdi primerna. Recimo, da predvidevamo, da je mesto, katerega prebivalstvo ocenjujemo, nekajkrat večje. Zato bomo število povečali v tej smeri. Tu pa se velikokrat pojavijo napake, saj so prilagoditve v večini nezadostne in z oceno zgrešimo. S tako imenovanimi sidri je prav tako mogoče vplivati na posameznika in na njegovo dožemanje počutja, na nekatere odločitve s prilagajanjem zastavljenih vprašanj (vrstni red v katerem si sledijo vprašanja) kot tudi ponujanjem različnih izbir (Thaler & Sunstein, 2009, str. 25–27).

Dosegljivost je hevrastika, ki temelji na tem, kako dosegljiva nam je neka situacija v naših mislih. To se kaže na primeru naravnih nesreč, ali bo nekdo zavaroval lastnino, ker je bil

pred kratkim potres in je dogodek še dobro vtisnjen v njegov spomin, ali pa se mu zavarovanje niti ne zdi pomembno. Dogodki, ki jih posameznik hrani blizu v spominu, lahko povečujejo oceno tveganja za nek dogodek. Ljudem, ki jim torej neka situacija hitro pride, kakor rečemo, »na pamet«, v misli, jim le-ta predstavlja večjo grožnjo in skrb kot neka situacija, ki se je zgodila že davno ali pa se niti ni zgodila in posamezniku ne predstavlja skrbi. Nedavni dogodki imajo veliko večji vpliv na naše vedenje in sprejemanje odločitev. Kot primer lahko vzamemo umore, o katerih je veliko več govora kot o samomorih. Zato veliko ljudi zmotno verjame, da je umorov več kot samomorov. V teh primerih sistem 1 deluje avtomatsko, brez tega da bi posameznik resnično razmislil o statističnih podatkih. Zato pa lahko pride do napačnih odločitev, med drugim tudi o tem, kam vlada dodeli sredstva zaradi zaskrbljenosti ljudstva, ne pa na podlagi tega, kam bi bilo resnično bolje vložiti sredstva, saj neki drugi dogodki predstavljajo večja tveganja, pa se jih posamezniki ne zavedajo, saj so njihove odločitve pristranske. Seveda pa je mogoče s tem znanjem tudi vplivati na to, da se sredstva dodelijo pravilno, na način, da se ljudi opomni na dogodke, nezgode, ki predstavljajo večja tveganja, kot jih zaznajo sami. Brez tega, da se jih opomni na preostala tveganja (Thaler & Sunstein, 2009, str. 27). Posamezniki se odločajo na te načine zato, ker jih pogosto omejuje čas, prav tako pa tudi duševna sposobnost (Thaler, 2016, str. 22).

Pri hevristici dosegljivosti se kaže vpliv medijev na posameznikove odločitve. Novice so pristranske že iz samega vidika, katere novosti objavljene novice pokrivajo. Mediji so tisti, ki oblikujejo, kaj zanima javnost in obratno. Prav tako javnost vpliva na to, kaj pokrivajo mediji, saj želijo ugoditi svojim bralcem s temami in pogledi, ki jih najbolj zanimajo. Kakor pravi Kahneman »Svet v naših glavah ni natančna replika resničnosti ...«, na naša pričakovanja vpliva, kako pogosto zasledimo neko sporočilo ter tudi, kako se čustveno odzovemo na nek dogodek. Ideje, ki se porajajo v mislih posameznika o nekem tveganem dogodku, so močno povezane s čustveno reakcijo na to tveganje. Slovic je razvil poimenovanje afektivna hevristika. Ta se opira na to, kako ljudje sprejemajo odločitve in delajo presoje na podlagi čustev. Po njegovem mnenju ljudje oblikujejo mnenja in sprejemajo odločitve, ki direktno izražajo njihova čustva in nagnjenost k neki stvari, ne da bi se tega zavedali (Kahneman, 2011, str. 138–139).

Reprezentativnost ali hevristika podobnosti je pogosto uporabljena v vsakdanjem življenju. Veliko bolj verjetno se nam zdi, da je visok moški košarkaš, ne pa nekdo, ki je manjše rasti. Gre za stereotipe, ki so lahko včasih resnični, ne pa vedno. Ta hevristika vpliva na številne zmote o tem, kako ljudje dojamejo nekatere dogodke kot vzorec, čeprav gre za povsem naključno ponavljajoče se dogodke. Ljudje verjamejo, da bo nek igralec, ki je zadel nekaj zadetkov, z veliko verjetnostjo zadel tudi naslednjega. Kar v resnici ne drži. Z vsakim zadetkom se namreč manjša verjetnost za ponovni zadetek (Thaler & Sunstein, 2009, str. 29–33).

2.3.3.3 Vpliv prekomerne samozvesti in optimizma na posameznikovo odločanje

Ljudje smo optimistični in samozvestni. To dvoje pa vpliva na posameznikove odločitve. Skoraj vsak posameznik se ima za nadpovprečno zabavnega. Zanimivo dejstvo je, da so vsi pari v trenutku poročnega obreda prepričani, da za njihovo ločitev obstaja skorajda ničelna verjetnost, kljub temu da večina ljudi pozna statistiko, ki pravi, da se polovica porok konča z ločitvijo. Ta optimizem je značilen za večino ljudi ne glede na družbeni sloj (Thaler & Sunstein, 2009, str. 35–36). Prav tako je v človeško naravo zakoreninjena prekomerna samozvest (Thaler, 2016, str. 6). Optimistično prekomerno samozvest pa še dodatno povečuje posameznikova zmožnost napovedovanja prihodnosti. Z vidika sprejemanja odločitev je optimizem ena izmed kognitivnih pristranskosti, ki ima za odločitve velike posledice. Optimizem je nekaj, kar je v veliki meri podedovano. Pomemben je za to, da se dobro počutimo in na svet gledamo pozitivno. Optimistični ljudje so dobrovoljni in popularni, lažje premagujejo stiske in so tudi bolj odporni ter zdravi. Seveda tega optimizma niso deležni vsi, ampak le posamezniki, ki so le malo pristranski in poudarjajo pozitivnost v mejah normale, pri tem pa ne izgubijo stika z realnostjo. Ti posamezniki niso navadni ljudje, to so ljudje, ki iščejo izzive in prevzemajo tveganja, so talentirani in imajo srečo. Kot zapiše Kahneman, so ljudje, ki so najbolj optimistični in pretirano samozvestni tisti, ki imajo največji vpliv na življenje drugih, prevzemajo večja tveganja, kakor se jih sami sploh zavedajo (Kahneman, 2011, str. 255–256).

Kahneman ne verjame, da je mogoče odpraviti slabonamerne odločitve ljudi. Pravi, da če bi imel magično palico, bi zagotovo odpravil prekomerno samozvest. Ta je po njegovem mnenju ena izmed najbolj uničujočih napak. Optimizem v političnem svetu vladam da verjeti, da se vojne da hitro zmagati in da bodo kapitalski projekti doprinesli k proračunu, čeprav statistike kažejo nasprotno. Pravi, da je optimistična prekomerna zavest tako močno zasidrana v strukturo uma, da bi jo bilo težko spremeniti, brez da bi spremenili še številne druge stvari (Shariatmadari, 2015).

2.3.3.4 Dobički in izgube ter teorija obetov

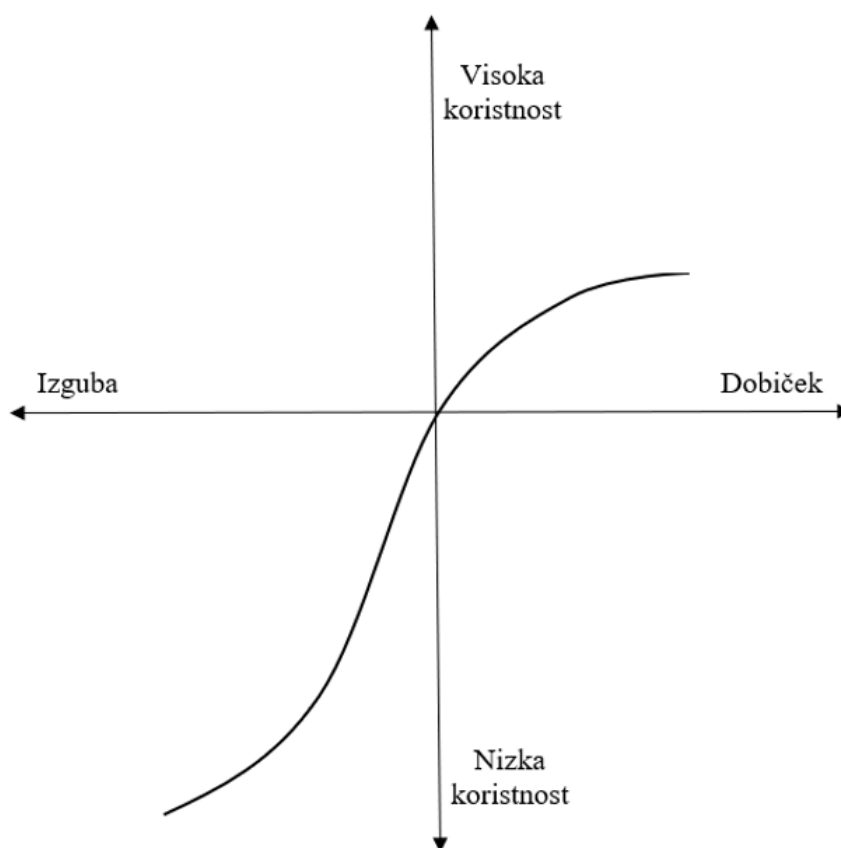
Ljudje ne marajo izgubljati, izgubam so nenaklonjeni, na čemer slonijo tudi njihove odločitve. To, da izgubijo, jih onesreči dvakrat toliko kakor bi jih neka stvar osrečila, če bi z njo pridobili. Prav tako so ljudje bolj prizadeti, ko se morejo odreči neki stvari, ki jo imajo, kakor pa so zadovoljeni tisti, ki to stvar prejmejo. Nenaklonjenost izgubam sprošča tudi željo in vztrajnost po tem, da se ljudje držijo tega kar v nekem trenutku imajo. Zadržuje ljudi pred tem, da bi naredili spremembe, kljub temu da bi bile te za njih dobre (Thaler & Sunstein, 2009, str. 36–37).

Kahneman in Tversky (1979) sta razvila teorijo obetov (angl. Prospect theory), ki je alternativni model modelu pričakovane koristnosti v ekonomiji. Gre za opisni deskriptivni model sprejemanja odločitev, ki vsebujejo tveganja. Ta teorija je podlaga za vedenjsko ekonomijo. Teorija obetov zavzema tudi vplive, ki niso skladni s teorijo pričakovane

koristnosti. Ljudje dajo premalo poudarka na izide z malo verjetnostjo, v primerjavi s tem, koliko poudarka je na izidih, ki so gotovi. Ljudje ne marajo prevzemati tveganj v zvezi z dobičkom, medtem ko so pripravljeni prevzeti tveganja za gotove izgube. Tu se kaže efekt gotovosti. Ljudje prav tako velikokrat izključijo nekatere možnosti od celote vseh možnosti, ki so obravnavane. Ta efekt poimenujeta izolacijski učinek in povzroča neskladne preference glede na to, kako je neka odločitev predstavljena (Kahneman & Tversky, 1979, str. 1). Kahneman in Tversky (1979) sta za definicijo rezultatov vzela dobičke in izgube, zgledovala sta se po Markowitzu, ki je predlagal teorijo, kjer se je koristnost izražala v spremembi bogastva in ne v stopnji bogastva. V njuni teoriji se koristnost dobičkov in izgub razlikuje le po eni delitvi, to je glede na predznak – ali + (Kahneman, 2011, str. 278–279).

Vrednostna funkcija na sliki 5 je konkavne oblike za dobičke in konveksne oblike za izgube. Za izgube je bolj strma kakor za dobičke. Ljudem so všeč dobički, po drugi strani pa so veliko bolj nejevoljni v primerih izgube.

Slika 5: Vrednostna funkcija



Vir: Thaler (2016).

2.3.3.5 *Nenaklonjenost ljudi k spremembam*

Poleg nenaklonjenosti izgubam k vztrajnosti pripomore tudi status quo. Ta pristranskost se opazi v predavalnici, kjer študentje pogosto sedijo na istem mestu, kljub temu da ni bilo nobenega sedežnega reda. Drugi primer pristranskosti statusa quo se kaže na primeru, ko se nekdo naroči na brezplačno nekaj mesečno naročnino za revijo, ki nato preide v plačljivo. Revija seveda prihaja tudi v mesecih po tem obdobju, če je ta oseba ni odjavila, zaračunava pa se celotna naročnina. Oseba jo plačuje ne glede na to, ali revijo dejansko prebira ali ne. Eden izmed vzrokov za pristranskost statusa quo je pomankanje pozornosti (Thaler & Sunstein, 2009, str. 37–38). To se imenuje učinek obdaritve (angl. Endowment Effect). Ta vpliva na pristranskost vrednotenja stvari, ki jih ima nek posameznik v lasti. V njih namreč vidi višjo vrednost, kot pa je dejanska. V tem primeru gre za čustveno pristranskost (Ganti, 2019).

2.3.3.6 *Formuliranje trditev vpliva na posameznikovo odločitev*

Pri sprejemanju odločitev je prav tako pomembno, kako so posamezniku zastavljena vprašanja oz. podane trditve, kako so formulirane. Formuliranje obstaja zato, ker so ljudje pasivni odločevalci in ne razmišljajo vedno s sistemom 2. To pomeni, da ne preverijo neke trditve tudi v preoblikovanem vrstnem redu ali drugače formulirane. Zato prihaja do pristranskosti (Thaler & Sunstein, 2009, str. 39–40). Kahneman v svojem delu poda primer iz Svetovnega prvenstva 2006. Rezultat tekme lahko nekomu povemo na dva načina: »Italija je zmagala.« ali »Francija je izgubila.«. Človek se tu ne obnaša kot racionalno bitje in oba stavka dojema na isti način, saj povesta isto, vendar to dojame na dva načina. V prvem primeru grejo misli k Italiji in k temu, kaj je naredila zato, da je zmagala. V drugem primeru pa se osredotočimo na Francijo in na vzroke, zakaj je izgubila. Na posameznikovo razmišljanje vpliva način, kako povemo izid tekme. Prav tako na odločitve ljudi močno vpliva, tudi kako neko trditev definiramo. Thaler je zapisal da stroški niso izgube. Če torej nekaj formuliramo kot strošek, je posameznikom bolj sprejemljivo in bodo to odločitev prej sprejeli, kot če to isto vsoto s povsem isto verjetnostjo definiramo kot možno izgubo (Kahneman, 2011, str. 361–362).

3 **PREVZEMANJE TVEGANJ**

S tveganji in situacijami, v katerih smo ljudje izpostavljeni raznim nevarnostim, se v življenju srečujemo neprestano, tako pri odločitvah v zasebnem življenju kakor tudi pri odločitvah, ki jih prevzemamo pri delu. Vsaka odločitev nosi tveganje. Ljudje smo bitja, ki rada tvegajo, saj je to edini način, ki omogoča resnično živeti in ne stagnirati.

»Največje tveganje je neprevzemanje kakršnegakoli tveganj. V hitro spreminjajočem se svetu je edina garantirana strategija, ki vodi v propad, ravno ne prevzemanje tveganj.« (Hom, 2019).

V prvem delu magistrskega dela je bil predstavljen vpliv kulture na posameznika, zatem pa drugi vidiki, ki poleg nje vplivajo na posameznikovo vedenje in posledično njegove odločitve. Kultura ima na posameznikovo vedenje vpliv, prav tako pa je vsakemu posamezniku ne glede na to iz katere kulture prihaja skupno to, da je človek, katerega zaznamujejo tudi drugi procesi, ki vplivajo na njegovo odločanje.

V nadaljevanju sledi poglavje o prevzemanju tveganj, ki se navezuje na prevzemanje tveganj v bankah, na katere se bomo osredotočili v tem magistrskem delu v povezavi s kulturo, zadnji del pa prikazuje prevzemanje tveganj posameznika v gospodarstvu, in sicer posameznika, ki se ravna kot neracionalno bitje.

3.1 Povezava med kulturo in prevzemanjem tveganj

Kultura je delavnik, ki vpliva na prevzemanje tveganj v podjetjih. V nekaterih družbah so ljudje pripravljeni prevzemati večja tveganja kakor v drugih.

Opravljenih je bilo več študij o vplivu kulture na prevzemanje tveganj v podjetjih, predvsem bankah. Študija povezave med kulturo in prevzemanjem tveganj je bila narejena tudi za zavarovalniško panogo, kjer je bilo v model zajetih 801 zavarovalniških podjetij v 42 državah med letoma 2007 in 2016. Raziskava je pokazala, da obstaja statistično pomembna in močna povezava med kulturnimi dimenzijami, kot so individualizem, razlike v moči in izogibanje negotovosti ter prevzemanjem tveganj v zavarovalnicah. V tej študiji je povzeto iz predhodnih študij, da je kultura pomembna pri določanju stabilnosti institucij in tudi, da sta ravno kultura in prevzemanje tveganj ena izmed glavnih dejavnikov, ki sta povzročila veliko gospodarsko krizo v preteklosti. Rezultati študije so pokazali, da obstaja pozitivna povezava med prevzemanjem tveganj in individualizmom ter da je med izogibanjem negotovosti oz. razliko v moči in prevzemanjem tveganj negativna povezava (Gaganis, Hasan, Papadimitri & Tasiou, 2019). Rezultati te študije so primerljivi rezultatom študij na primeru bank, iz vseh je namreč razviden vpliv kulture na prevzemanje tveganj.

Predhodne študije, ki so usmerjene v povezavo med prevzemanji tveganj v bankah in kulturo, kažejo na to, da med slednjima obstaja povezava in da kultura vpliva na prevzemanje tveganj. Ashraf, Zheng in Arshad (2016) so v svoji študiji, kjer so v analizo vključili 75 držav med letoma 2001 in 2007, ugotovili, da obstajajo dokazi o tem, kako je prevzemanje tveganj v bankah držav, ki imajo visoko stopnjo individualizma, vendar nizko stopnjo izogibanja negotovostim in nizko stopnjo pri razlikah v moči, občutno večje. V študiji, v katero je bilo zajetih 99 bank iz 19 evropskih držav med letoma 1995 in 2014, Mourouzidou-Damtsa, Milidonis in Stathopoulos (2019) ugotavljajo, da imajo kulturne vrednote pomemben vpliv na prevzemanje tveganj. Študija temelji na povezavi med kulturnimi vrednotami: individualizem, zaupanje in hierarhija. Gaganis, Hasan in Pasiouras (2020) v svoji študiji na podlagi 30 držav med letoma 2001 in 2015 ugotavljajo močno povezavo med kulturnimi razlikami in hipotekarnim dolgom. V študiji je ugotovljeno, da imata dimenziji razlika v moči in izogibanje negotovosti negativen vpliv na vrednost

neporavnanih posojil za stanovanja. Kar se kaže kot delež bruto domačega proizvoda (v nadaljevanju BDP). Po drugi strani ima zaupanje pozitiven vpliv na vse vidike stanovanjskih posojil. Ugotavljajo tudi povezavo med individualizmom, dolgoročno usmeritvijo in popustljivostjo s stanovanjskimi posojili, kjer pa se rezultati razlikujejo glede na kontrolne spremenljivke in vzeta merila za merjenje stanovanjskih posojil. Že iz podatkov o deležih stanovanjskih posojil med 90 državami v letu 2015 kot delež BDP je razvidno, da med posameznimi državami obstajajo velike razlike, saj je ta zavzemal vrednosti med 0,08 % in 121,45 %.

Ashraf in Arshad (2017) sta v svojem delu raziskovala povezavo med nacionalno kulturo in prevzemanjem tveganj v bankah. Spremljala sta, ali na prevzemanje tveganj v bankah vpliva nacionalna kultura matične banke ali nacionalna kultura podružnic. V študijo sta zajela 66 držav in s tem 292 podružnic iz 66 držav, z matičnimi bankami v 26-ih državah. Ugotovljeno je bilo, da imajo na prevzemanje tveganj vpliv dimenzije, kot so individualizem, izogibanje negotovosti in razlika v moči. Rezultati namreč kažejo, da obstaja bistveno večji vpliv med nacionalno kulturo matične banke podružnic v domači državi in prevzemanjem tveganj, kakor med nacionalnimi kulturami držav, ki gostijo podružnice teh mednarodnih bank in podružnicami. Prevzemanje tveganj v podružnicah je večje v primerih, ko imajo matične banke v domači državi visoko stopnjo individualizma, nizko stopnjo izogibanja negotovostim ter nizke razlike v moči (Ashraf & Arshad, 2017). Kanagaretnam, Lim in Lobo (2011) v svoji študiji Vpliv nacionalne kulture na prevzemanje tveganj v bankah, v katero je zajetih 45 držav med letoma 2000 in 2007, proučujejo kulturne razlike z vidika dveh dimenzij: individualizma in izogibanja negotovostim v povezavi s prevzemanjem tveganj bank v prvih letih zajetih v raziskavo, kot tudi na finančne težave v letih med krizo. Rezultati študije kažejo pozitivno povezavo dimenzije individualizma in negativno povezavo dimenzije izogibanja negotovosti na prevzemanje tveganj v bankah (Kanagaretnam, Lim & Lobo, 2011).

3.2 Povezava med vedenjem in prevzemanjem tveganj

V življenju se posameznik neprestano odloča o sprejemanju tveganj. Nekateri posamezniki so tveganjem bolj naklonjeni kakor drugi. Nekateri posamezniki se v primeru, ko na cesti naletijo na počasnejšega voznika pred seboj, raje držijo svojega pasu, medtem ko drugi prevzamejo večje tveganje in počasnejše vozilo pred sabo prehitijo po nasprotnem pasu. Ta poteza seveda predstavlja veliko večje tveganje, saj je vedno možnost, da v tem primeru nasproti pripelje drugo vozilo. Prav tako v mestni vožnji s kolesom, nekateri posamezniki uporabljajo čelado in se tako izognejo hujšim poškodbam glave ob padcu. Drugi se na to tveganje požvižgajo, čeprav lahko predstavlja smrtno nevarnost. Možnost smrtne poškodbe je trikrat večja v primeru ne uporabe čelade (Gillis, 2012).

Prevzemanje tveganj je vedenje, na katerega vpliva določena situacija, odločevalec in povezava med njima. Situacija ima lahko različne značilnosti, od tega za kakšno odločitev

gre in v kolikšni meri le-ta vpliva na namerno oz. premišljeno odločitev. Na odločevalca pa lahko vplivata tako spol kakor starost (Figner & Weber, 2011, str. 211). V nadaljevanju poglavja sledi, kako ljudje prevzemajo tveganja, ter o tem, da so posamezniki bolj željni prevzemati tveganja v primeru izgub kakor v primeru dobičkov.

Tveganja se med seboj ločijo na več načinov. Figner in Weber (2011) jih razdelita na pet točk:

- Razlikujejo se glede na možnosti prevzemanja tveganj, ki se med seboj razlikujejo po področjih, kot so finančne odločitve, socialne, odločitve glede rekreacije, etičnem ter varnostne oz. zdravstvene, kar povzameta po Weber, Blais in Betz (2002);
- Tvegane odločitve se med seboj razlikujejo glede na psihološke procese, ki se odvijajo ob prevzemanju teh;
- Bolj tvegane odločitve prinašajo višjo donosnost. Tu se kaže posameznikov odnos do tveganja glede na pomembnost, ki jo posameznik pripiše tema motivatorjema;
- Najslabši izid pri izbiri bolj tveganih odločitev je navadno slabši kakor tisti pri manj tveganih, varnejših odločitvah. Kljub temu pa ni potrebno, da je katerikoli izid negativen;
- Prevzemanje tveganj ni nek enoten pojav, kot tudi ne enotna osebnostna lastnost, ampak nanj vplivajo različni dejavniki.

Prevzemanje tveganj se spreminja glede na to, kdo tveganje prevzema (spol, starost in druge razlike, glede na to, kako posamezniki prevzemajo tveganja) in kdaj (kako emocionalna je odločitev, področje in druge razlike med situacijami) (Figner & Weber, 2011, str. 211).

Zuckerman (2000) ugotavlja, da so tako ženske kot moški, ki prevzemajo najvišja tveganja, dosegli visoko število točk pri treh osebnostnih lastnostih, in sicer: družabnosti, agresiji – sovražnosti ter hitrem in nepremišljenem iskanju občutka razburjenja (senzacije). Na splošno pa so se moški izkazali kot večji prevzemniki tveganj v primerjavi z ženskami. Največja tveganja prevzemajo mladi moški. Raziskava pa ni pokazala, da bi obstajala povezava med prevzemanjem tveganj in nevrotizmom oz. tesnobo. Moč želje po občutku razburjenja zaznamuje človeško vrsto, stopnje te želje pa se razlikujejo med posamezniki. Študije na primeru enojajčnih in dvojajčnih dvojčkov so pokazale, da je ta lastnost v 60 % genetska. Isti rezultat je pokazala študija na dvojčkih, ki so odrasli v različnem okolju. Načeloma je stopnja dednosti osebnostnih lastnosti med 30 in 50 %. Preostali del, na katerega vpliva okolje (okrog 40 %), pa ne prihaja iz družine, ampak okolja izven doma, kot so prijatelji in naključne življenjske izkušnje. Geni prav tako vplivajo na osebnostne lastnosti, kot so lastnosti agresije oz. sprejemljivosti in lastnosti družabnosti, ki je glavni sestavni del ekstrovertiranosti. Geni sestavljajo proteine, ki sestavljajo živčni sistem. Za vedenje pa je tudi pomembna sestava in delovanje možganov ter biokemija nevrotansmiterskih sistemov.

Kahneman in Tversky (1979) v teoriji obetov pravita, da so ljudje željni prevzemati tveganja v primeru izgub in se izogibajo prevzemanju tveganj v primeru dobička. Thaler je prišel do

ugotovitve, da ta teorija ni povsem popolna, kar prikaže na primeru igre pokra (Thaler, 2016, str. 81–83).

Igralec je izgubil 100 \$ v igri in si želi priti nazaj na ničlo, saj ne želi zaključiti igre z izgubo. Lahko bi stavil 2\$ na 50 proti 1 za dolgi met in bi tako imel malo možnosti, da bi dosegel točko preloma. Prav tako pa bi lahko stavil 100\$ na xxx in imel s tem 50 % možnosti, da bi dosegel točko preloma (Thaler, 2016, str. 81–83).

Igralci, ki so bili v zaostanku, so dajali vtis, da so pripravljeni dati male stave, ki bi jim omogočale le manjšo verjetnost za veliko zmago, niso pa jim bile vseč tvegane visoke stave, ki bi tako povečale izgubo, kljub temu da bi s temi stavami imeli večjo verjetnost za doseg točke preloma. Pri igri pokra je Thaler opazil še eno dejstvo. Posamezniki, ki so v igri vodili, niso svojega priigranega denarja obravnavali kot pravi denar. Obravnavali so ga kot denar igralnice (angl. House money) in prav tako, ko so dajali stave. V igralnici je moč opaziti igralce na srečo, dajati njihov lastni denar v en žep in priigrani denar v drug žep, kar Thaler poimenuje »dvo-žepno« umsko računovodstvo. Za denar igralnice, ki je priigran, se navadno reče »hitro pride, hitro gre« (angl. Easy come, easy go) (Thaler, 2016, str. 81–83).

Oba pojava je moč opaziti v vsakdanjem življenju. Učinek denarja igralnice se kaže v več primerih, med drugimi v primeru, kako so v 90-ih letih devetnajstega stoletja samostojni vlagatelji za njihov pokojninski sklad vztrajno vlagali v večji meri v delnice in ne v obveznice. Njihov delež, ki je bil investiran v delnice, je očitno rasel. Kot drugi razlog Thaler navede, da so očitno ti vlagatelji v zadnjih letih zaslužili toliko denarja, da jih za izgubo ne skrbi, saj bi v primeru, da bi izgubili, izgubili le nov denar. Na enak način so razmišljali tudi špekulativni vlagatelji v nepremičninskem mehurčku. Imeli so občutek denarja igralnice in tako menili, da v najslabšem primeru lahko končajo, kjer so začeli. Seveda se je trg spremenil naenkrat in veliko investorjev je imelo visoke finančne vzvode, s čimer so izgubili več denarja, kakor je bila vrednost igralniškega denarja. Tudi profesionalni investitorji igrajo na srečo, da bi dosegli točko preloma. To so na primer počeli tudi upravljalci portfeljev vzajemnih skladov v zadnjem četrtletju, ko so primerjali indeks, ki ga imajo za merilo in s katerim poskušajo odpraviti zaostanek. Thaler poda tudi pomembno pravilo, ki pravi, da bodo ljudje, ki jim grozi velika izguba in imajo možnost doseči točko preloma, navadno želeli prevzeti tveganje ne glede na to, da se v normalnih okoliščinah tveganjem izogibajo (Thaler, 2016, str. 81–83).

4 ZAKAJ BANKE PREVZEMAJO TVEGANJA?

V tem poglavju bo poudarek na bankah ter tem, kaj vemo o bančnih in finančnih krizah v preteklosti. Krize so posledice človeških odločitev in nagnjenosti posameznikov k tveganju. So posledica pretiranega optimizma, špekulacij, moralnega hazarda ter posledično, kako ljudje odreagirajo na neko grožnjo, ki se pojavi v okolju. Včasih neko grožnjo predstavlja že manjša sprememba, odziv več posameznikov, ki se na to odzovejo v

določeno smer pa lahko privede do krize. Na eni strani so posamezniki, ki strmijo k tveganjem, na drugi strani pa posamezniki, ki se jim želijo izogniti.

Tveganja, s katerimi se soočajo banke, so kot jih opredeljuje Svetovna banka naslednja (World Bank, 2020a):

- kreditna tveganja,
- likvidnostna tveganja,
- tveganja z vidika obrestnih mer.

Poleg zgoraj omenjenih tveganj pa se banke soočajo tudi s tržnim tveganjem, zunajbilančnim tveganjem, valutnim tveganjem, tveganjem, da država ne bo morala izpolniti svojih obveznosti ter tehnološkimi in drugimi operativnimi tveganji (Saunders & Cornett, 2007).

4.1 Merila za tveganja v bankah

V nadaljevanju sta predstavljeni dve merili za ocenjevanje tveganj v bankah. V tem delu bo za merilo tveganja uporabljen Z-score, ki je v tem podpoglavju tudi podrobneje predstavljen.

Merila za ocenjevanje podjetij in njihove kreditne ocene so šele po letu 1900 postala enotnejša in objektivnejša. Pred tem so finančne informacije v večini podeljevale institucije, ki so posojale denar. Ocene teh so bile velikokrat bolj subjektivne in kvalitativne narave. Šele po letu 1900 so bonitetne ocene korporacijam začele podajati bonitetne agencije in finančno usmerjeni pravni subjekti. Po uvedbi enotnejših računovodskih meril so bile ocene dodeljene na način, da je bilo moč primerjati podjetja v isti panogi. Ta pristop je kasneje omogočil primerjalno analizo uspešnosti posameznega finančnega subjekta z drugimi subjekti, s podatki o časovnih vrstah in presečnimi študijami. V tem primeru gre za enostransko oceno, ki vključuje eno spremenljivko (Altman, Hotchkiss & Wang, 2019, st. 189–191).

Z-porazdelitev, ki temelji na več spremenljivkah, se je razvila kasneje, v poznih 60-ih letih. Bonitetne ocene, ki ocenjujejo verjetnost poplačila obveznosti podjetja, so podeljene na podlagi ocen finančnih kazalnikov, na podlagi analiz finančnih poročil, razpravi o stabilnosti posamezne panoge ter kvalitativnih dejavnikov, ki ocenjujejo načrte managementa za prihodnost in zmogljivosti podjetja, kot tudi strateške načrte in ostale informacije, ki so pridobljene z intervjuji vodstva (Altman, Hotchkiss & Wang, 2019, st. 189–191). Za ocenjevanje verjetnosti propadov in bankrotov podjetij se poleg statističnih in matematičnih modelov uporabljajo še drugi pristopi. Med njimi lahko izpostavimo strojno učenje, ki temelji na številnih podatkih iz podatkovnih baz, vsebuje pa tudi podatke, ki niso finančne narave (Altman, Hotchkiss & Wang, 2019, str. 203).

Po Basel II in Basel III je priporočeno, da banke kot merilo tveganja uporabljajo merilo VaR (angl. Value at Risk) in merilo pričakovanega primanjkljaja ES (angl. Expected Shortfall).

Za merilo tveganja posamezne banke se uporablja tudi model CAPM. Prav tako pa Basel podaja smernice za tržna, operativna in kreditna tveganja. Za izračun tveganja iz finančnih izkazov se uporablja merilo Z-točka (v nadaljevanju Z-Score) in kazalec nedonosnih posojil kot delež vseh sredstev. Za banke je pomembno, kot že omenjeno, tudi sistematično tveganje. Veliko raziskav sistematičnega tveganja temelji na podatkih trga za banke, ki kotirajo na borzi. Temelji pa lahko tudi na regulativnih računovodskih podatkih, ki pa so težje dostopni (Li, Tripe & Malone, 2017, str. 2–3).

Metoda Z-Score je prva metoda za napoved bankrotov, ki temelji na več spremenljivkah. Model je izpeljan iz diskriminantne analize, ki se navezuje na ekonomsko-finančne in družbene vede. Razvila sta jo Altman in kasneje Deakin (v Altman, Hotchkiss & Wang, 2019, str. 203). Ta metoda je sestavljena iz petih finančnih kazalnikov. Štirje od teh kazalnikov so pridobljeni iz letnega finančnega poročila, medtem ko so za en kazalnik potrebne tržne vrednosti lastniškega kapitala. V osnovi je bil model Z-Score linearen, kasneje pa so se iz njega razvili tudi drugi modeli, ki so bili tako linearni kot tudi nelinearni in so imeli različne načine klasificiranja. Razvili so se kvadratni, probit, logaritemski in hazard modeli, ki so poleg ugotavljanja bankrota ugotavljali tudi, kakšne bi bile posledice glede na verjetnost bankrota. Tako diskriminantna analiza kakor tudi logaritemski modeli se od sredine 90-ih let uporabljajo za notranje ocenjevanje bonitetnih ocen v bankah (angl. Internal rating systems), še posebno po uvedbi Basel II (Altman, Hotchkiss & Wang, 2019, str. 203).

Model Z-Score se je skozi leta razvijal tako, kakor sta se razvijala gospodarstvo in finance. Ob nastanku modela so bili trgi veliko enostavnejši v primerjavi s trgi danes. Prvotni model Z-Score je imel tri kategorije, tako imenovano varno območje ($Z > 2.99$), sivo območje ($1.81 > Z > 2.99$) in območje stiske ($Z < 1.81$) (Altman, Hotchkiss & Wang, 2019, str. 205). V letih po nastanku modela je prišlo na trg kar nekaj novosti, kot so posojila s finančnim vzvodom, obveznice z visoko donosnostjo, kreditni izvedeni finančni instrumenti (CDS), vzporedni bančni sistem (angl. shadow banking) in druge novosti. Šele po letu 1970 so se na ameriškem trgu pojavile obveznice z visoko donosnostjo, od velike finančne krize 2008/09 pa se je močno povečalo tudi število posojil s finančnim vzvodom. V zadnjih letih se je prav tako povečalo število posojil podjetjem s slabšimi bonitetnimi ocenami (angl. noninvestment grade). Obrestne mere za posojila so bile nizke (Altman, Hotchkiss & Wang, 2019, str. 198).

Z-Score metoda je postala zelo priljubljena tudi pri ugotavljanju tveganj bank, predvsem zaradi svoje preprostosti in ker so potrebni računovodski podatki za izračun javno dostopni. Ta metoda pove, koliko se lahko spreminja vrednost donosov sredstev (angl. Return on Assets, v nadaljevanju ROA) glede na kapital, ne da bi banka postala insolventna. Sprememba ROA je izračunana kot standardni odklon ROA ($\sigma(\text{ROA})$) in se nahaja v imenovalcu. Števec sestoji iz vsote ROA in razmerja med lastniškim kapitalom ter sredstvi, kakor je prikazano v formuli. ROA v števcu predstavlja vrednost, ki bi bila namenjena podpori pri obratovanju banke oz. bi bila namenjena za prilagoditev zmanjšanja kapitala v primeru izgub. Pri tej metodi se predpostavlja, da banka postane plačilno nesposobna, ko

vrednost kapitala pade na nič, kar v realnosti ne drži, saj banke v osnovi potrebujejo pozitivno raven kapitala. Visoka vrednost Z-Score predstavlja banke z nizkim tveganjem, nizka vrednost Z-Score pa banke z visokim tveganjem, da postanejo insolventne (Li, Tripe & Malone, 2017, str. 2–4).

$$Z - Score = \frac{ROA + \left(\frac{Kapital}{Sredstva} \right)}{\sigma(ROA)} \quad (1)$$

ROA je izračunana kot razmerje med čistim dobičkom in sredstvi. Višja kot je vrednost kazalnika, večja je učinkovitost sredstev.

$$ROA = \frac{\text{Čisti dobiček}}{Sredstva} \quad (2)$$

4.2 Moralni hazard v času kriz

Moralni hazard je eden izmed dejavnikov, ki je pripeljal do kriz banke. Ta se kaže na primeru dveh strank, ko nekdo prevzame tveganje, saj se zaveda, da posledic tveganja ne bo nosil sam, ampak jih bo nosila druga oseba. Moralni hazard predstavlja tveganje v primeru, ko ti dve osebi oz. stranki nimata istih informacij o dejavnostih, ki jih izvajata po skupnem sprejetju nekega dogovora (Pritchard, 2019).

V finančni krizi 2007/08 je moralni hazard igral pomembno vlogo, tako za tiste, ki so jemali posojila, kakor za tiste, ki so posojila dajali. Posojilodajalci so posojila velikokrat odobrili tudi jemalcem posojil, ki jih niso bili sposobni povračati. To so naredili tako, da so poročali prihodke posojilojemalcev netočno, ali pa od njih niti niso zahtevali ustreznih dokumentov. Posojila so torej zavedno odobrili tudi takim posojilojemalcem, za katere je bilo jasno, da posojil verjetno ne bodo morali odplačati. Razlog za to je bil, ker ti sami niso prevzemali visokih tveganj oz. jih sploh niso prevzemali. Oni so le omogočali nastanek posojil ali pa so posojila prodajali. Ta posojila so po odobritvi in financiranju prodali vlagateljem in ravno vlagatelji so bili tisti, ki so tu nosili največje tveganje in posledično utrpeli izgube. Na koncu so bile na eni strani posojilodajalci in investicijske banke, ki so prevzele tveganja in na drugi strani davkoplačevalci, ki so plačali za tveganja, saj se je ameriška vlada odločila rešiti banke, ki so bile »prevelike, da bi lahko propadle« (Pritchard, 2019).

V naslednjih letih so regulatorji poostri kapitalne zahteve in zahteve glede kakovosti sredstev, kar bi poskrbelo za stabilnejši bančni sistem in bi povečevalo odpornost bank v času krize (Dautović, 2019). Velike banke so dobile poimenovanje pomembne finančne institucije (angl. Systemically Important Financial Institutions, v nadaljevanju SIFI). Težave teh institucij bi lahko zaradi njihove velikosti povzročile motnje v delovanju širšega finančnega sistema in prav tako gospodarskih dejavnosti. Profesor Goldstein je opozoril, da ta oznaka SIFI lahko prinaša moralni hazard navkljub ostrejšim predpisom regulatorjev. Meni, da bi banke, ki vedo, da imajo oznako SIFI, imele večjo vzpodbudo za prevzemanje tveganj, saj vedo, da so prevelike, da bi lahko propadle (Wharton School, 2012).

Dautović (2019) ugotavlja, da so zahteve za povečanje odpornosti finančnega sistema prispevale k boljši kapitalizaciji bančnega sistema. Večji kapital pa spremljajo tudi stroški. Največji porast pri prevzemanju tveganj so predstavljale srednje in velike banke, ki so imele manjšo donosnost, saj želijo s prevzemanjem bolj tveganih naložb doseči višjo donosnost. Ključna ugotovitev je bila, da pozitiven učinek kapitalskih zahtev po višjem kapitalu izniči negativen substitucijski učinek prevzemanja bolj tveganih sredstev. Zato je povprečen učinek na solventnost bank ničeln.

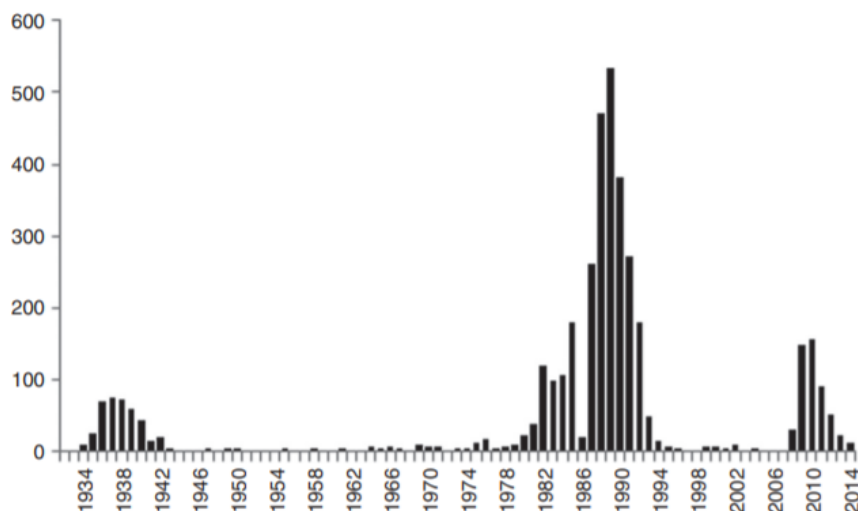
Prav tako je moralni hazard vključen v zavarovanje depozitov. Greenbaum, Thakor in Boot (2019) v svojem delu na podlagi zveznih zavarovanj depozitov prikazujejo povezavo med moralnim hazardom in zavarovanjem depozitov.

Vse do leta 1980 so banke plačevale premije le glede na velikost depozitov, ne pa tudi glede na tveganja, ki jih nosijo te depoziti. Banke rade investirajo tudi v sredstva, ki imajo visoka tveganja za neplačilo. Kljub temu da so danes zavarovanja depozitov odvisna tudi od tveganj depozitov, še vedno ne vključujejo vseh tveganj, ki jih lahko banke zajemajo. Zavarovanje zveznih depozitov je delovalo do sredine 70-ih, vse do znižanja vrednosti bančnih listin. To je posledično spodbudilo, da so managerji začeli prevzemati večja tveganja za premoženje in se začeli vključevati v goljufije ter upade regulativne budnosti nad zavarovanji depozitov. Propade bank v 80-ih letih tako Greenbaum, Thakor in Boot (2019, str. 306–309) uvrstijo v tri skupine: propadi zaradi pretiranega prevzemanja tveganj, propadi zaradi porabe potrebščin ljudi na visoko vodilnih položajih in propadi zaradi prevar. V svojem delu opredelijo tudi tri načine, kako prepoznati preveliko prevzemanje tveganj, in sicer s kazalnikom, ki kaže razmerje med kapitalom in celotnimi sredstvi, sredstvih v portfelju institucije in obrestnih merah na velikih nezavarovanih poslih kreditne zamenjave tveganja.

Greenbaum, Thakor in Boot (2019) ugotavljajo, da zavarovanje depozitov na nek način spodbuja moralni hazard, saj banke spodbuja k prevzemanju nepremišljenih tveganj. Gre za paradoks. Bolj varne kot se počutijo banke, ker imajo zavarovane depozite, bolj so nagnjene k prevzemanjem tveganj.

Slika 6 prikazuje število propadlih bank. Po uvedbi Basel I so imele banke boljše kazalnike kapitala, kar je vidno tudi iz slike 6. Med letoma 1992 in 2011 se je občutno zmanjšalo število propadlih bank (Greenbaum, Thakor & Boot, 2019).

Slika 6: Število propadlih bank, ki so bile zavarovane s strani zvezne korporacije za zavarovanje depozitov



Vir: Greenbaum, Thakor & Boot (2019).

Poleg tega, da so banke po veliki krizi 2007–2008 sprejele ukrepe glede dodatnega kapitala bank in povečevanja likvidnosti z namenom zmanjševanja negativnih posledic kriz, so tudi začele poudarjati pomen upravljanja s tveganji ter spodbujati različne procese, ki bi bankam omogočale nadzor nad tveganji. Tu sta predvsem pomembni dve stvari: »apetit po tveganju« in možnost pripisa odgovornosti za tveganje. Leta 2013 je odbor za finančno stabilnost (angl. Financial Stability Board) izdelal načela za učinkovit okvir apetita prevzemanja tveganj. Ta načela določajo standardne komponente, skupni jezik, vloge uprave in višjega managementa ter regulatorna pričakovanja (Jackson, 2020, str. 1–2).

4.3 Tveganja v bankah

Banke se neprestano soočajo z najrazličnejšimi tveganji in večkrat zaidejo v finančne krize. Finančna kriza je obdobje, v katerem se finančne institucije soočajo z likvidnostnimi težavami, podjetja in potrošniki niso zmožni poravnati dolgov, prav tako pa tudi premoženje izgubi svojo vrednost v ceni. V času krize ljudje začnejo množično dvigovati denar iz bank, saj se bojijo, da bo bankam zmanjkalo denarja (angl. »bank run«). V tem času vlagatelji prodajo svoja sredstva, saj se bojijo, da bo njihova vrednost padla, če denar pustijo vložen v finančnih institucijah (Kenton, 2020). Copelovitch in Singer (2020) v svojem delu zapišeta, da ima večina kriz skupno značilnost – propad bank zaradi svojega tveganega vedenja. Vzroki bančnih kriz se od primera do primera razlikujejo, vendar se le redko kdaj zaupanje v bančni sistem zmanjša brez razloga. Leta 1907 kot tudi leta kasneje so banke propadale, ker so bile vpletene v špekulacije in tržne manipulacije, kar je povzročilo finančne izgube v celotnem gospodarstvu.

Finančne krize so lahko omejene na različna področja. Poznamo bančne krize, krize, ki prizadenejo eno gospodarstvo, eno regijo ali pa celotno svetovno gospodarstvo (Kenton, 2020). Sistematične bančne krize Svetovna banka definira kot obdobje, v katerem se podjetniški in bančni sektor neke države soočata z velikim številom neplačil. Korporacije in finančne institucije pa zamujajo z izpolnjevanjem svojih pogodbenih obveznosti. Poveča se število slabih posojil in izčrpan je velik ali celoten del kapitala bančnega sistema. V tem času običajno padejo cene premoženja, kot sta kapital in nepremičnine, povečajo se realne obrestne mere. Prav tako se upočasni ali spremeni tok kapitala. V nekaterih primerih to krizo sprožijo vlagatelji, ki začnejo iz bank dvigovati denar (bank run), v večini pa gre za posledico tega, da so finančne institucije v stiski (Copelovitch & Singer, 2020, str. 25).

Vzroki finančnih kriz so (Kenton, 2020):

- precenjena vrednost sredstev,
- sistematske napake,
- prevelike vzpodbude za prevzemanje tveganj,
- nepredvidljivo vedenje ljudi itd.

4.3.1 Finančne in bančne krize

Finančne krize so v veliko primerih tudi bančne krize, v nadaljevanju je naštetih in nato predstavljenih nekaj zadnjih večjih finančnih kriz (Bondarenko, brez datuma):

- kreditna kriza leta 1772,
- velika gospodarska kriza med leti 1929–39,
- OPEC naftna kriza leta 1973,
- azijska kriza leta 1997,
- finančna kriza 2007–2008.

Kreditna kriza leta 1772 se je začela v Londonu in se nato razširila po vsej Evropi. Vse se je začelo s pretiranim optimizmom in povečevanjem kreditov pri mnogih britanskih bankah (Bondarenko, brez datuma) in tem, da je bankir Aleksander Fordyce izgubil veliko vsoto denarja z delnicami in nato pobegnil v Francijo, da bi ubežal plačilu dolga (Kenton, 2020). Ta novica je privedla do preplaha in tako se je začelo množično dvigovanje denarja v obliki gotovine iz bank. Posledično se je kriza hitro razširila v Evropo (Bondarenko, brez datuma).

Velika gospodarska kriza med leti 1929–39, imenovana tudi velika depresija, je bila največja finančna in gospodarska kriza 20. stoletja, ki je trajala 10 let (Bondarenko, brez datuma). Gre za krizo ob padcu cen delnic zaradi špekulacij in posojil za nakup delnic (Kenton, 2020). Situacijo pa so še dodatno poslabšali ukrepi ameriške vlade (Bondarenko, brez datuma).

OPEC Naftna kriza leta 1973 se je začela, ko so članice OPEC začele omejevati trgovino z državami, ki so podpirale Izrael v vojni Yom Kippur. Cene za sodček nafte so tako narasle.

Višje cene nafte in negotovost sta tako privedla do zloma borze (Kenton, 2020). V tem obdobju se je pojavila tudi visoka inflacija, zato je obdobje poimenovano tudi kot obdobje stagflacije (Bondarenko, brez datuma).

Azijska kriza leta 1997 se je začela s propadom valute tajski bat. Vlada je opustila fiksni tečaj za tajski bat in dolar, kar je privedlo do pomankanja tuje valute in posledično povzročilo visoko nezaupanje ter paniko na azijskih trgih (Bondarenko, brez datuma).

Finančna kriza 2007–2008 je največja kriza po veliki gospodarski krizi med letoma 1929 in 1939. Vse se je začelo s padcem cen stanovanj (Amadeo, 2020a). Kriza se je nato prevesila v svetovno bančno krizo. Začela se je z deregulacijo finančne industrije, ki je bankam tako omogočila trgovanje z izvedenimi finančnimi instrumenti. Banke so začele zahtevati hipoteke za zavarovanje prodaje teh finančnih instrumentov. Leta 1999 je bilo bankam z uveljavitvijo novega zakona imenovanega Gramm-Leach-Bliley Act (Ameriški zakon o finančni modernizaciji, 1999) dovoljeno uporabljati depozite za vlaganje v izvedene finančne instrumente. Prav tako je leta 2000 zakonodaja Zakon o modernizaciji blagovnih terminskih pogodb (angl. Commodity Futures Modernization Act), izvzela zamenjavo kreditnega tveganja (angl. credit default swaps) in preostale izvedene finančne instrumente. Posebej izvzeti iz regulacije so bili tudi izvedeni finančni instrumenti za trgovanje z energijo. Velike banke so začele kupovati manjše banke, ki so bile manj tvegane in tako so nastale banke, za katere se je zdelo, da so prevelike, da bi lahko propadle (Amadeo, 2020a).

Deregulacija je omogočila špekuliranje z izvedenimi finančnimi instrumenti, ki so bili zavarovani s poceni hipotekami, ti pa so bili izdani tudi tistim, katerih plačilna sposobnost je bila vprašljiva. Cene stanovanj so naraščale, zato so številni izkoristili hipotekarna posojila. Tako je nastal nepremičninski balon, ki je zaradi povečanja obrestnih mer kasneje počil. Ta balon je bil povezan z izvedenimi finančnimi instrumenti, naložbenimi skladi (angl. hedge fund) in zamenjavo kreditnega tveganja, zato je prišlo do krize v celotni finančni industriji (Amadeo, 2020b).

Svet se v tem trenutku sooča z veliko zdravstveno in gospodarsko krizo, ki je posledica COVID-19. Vlade in finančne institucije sprejemajo najrazličnejše ukrepe, da bi ublažile gospodarsko krizo. Buehler in drugi (2020) na svoji spletni strani pišejo, da je pot naprej negotova zaradi epidemiološke negotovosti in posledično ponudbe in povpraševanja, kot tudi nekaterih predhodnih pogojev v svetovni makroekonomiji. Fed in Evropska centralna banka (angl. European Central Bank, v nadaljevanju ECB) sta znižali obrestne mere na 0. Večina regij po svetu je že v recesiji, banke pa bodo v prihodnosti igrale ključno vlogo, saj bodo kot sistemski stabilizatorji za svoje stranke, zaposlene in gospodarstvo na splošno. Glavne storitve bodo podaljševanje kreditov, poenostavitev plačil, storitve z gotovino in depoziti ter trženja.

V času bančnih in finančnih kriz so sprejeti številni ukrepi za ublažitev posledic. V nadaljevanju sledi primer ukrepov za trenutno krizo, ki se je začela z izbruhom COVID-19. Ublažitev nekaterih pravil za banke s strani regulatorjev (Buehler in drugi, 2020):

- ECB dovoljuje, da banke v celoti uporabijo kapital in likvidnostne rezerve;
- ECB dovoljuje, da banke začasno poslujejo pod nivojem kapitala, kot je določen s smernicami drugega stebra (kratica P2R);
- ECB predlaga državnim organom sprostitev potrebnih proti-cikličnih blažilnikov kapitala;
- Banka Japonske je poskušala s kupovanjem Japonskih državnih obveznic, borznimi skladi, skladi z naložbami v nepremičnine in operacijami za dobavo sredstev v ameriških dolarjih razbremeniti denarno politiko;
- Združene države Amerike poskušajo omogočiti bankam, da še naprej poslujejo in tako ugodijo podjetjem in gospodinjstvom. Vse to na način, da regulatorji izražajo podporo podjetjem, ki se odločijo za uporabo njihovega kapitala in likvidnostnih blažilnikov, za posojanje in izvajanje drugih potrebnih ukrepov.

Da bodo banke lahko čim bolj učinkovito podpirale likvidnost trga in spreminjajoče se potrebe strank, bodo morale imeti močne notranje dejavnosti za upravljanje z likvidnostjo. Prav tako pa bodo morale nadgraditi modele za tveganja, ki jih uporabljajo ter pridobiti zavarovanja za refinanciranje pri centralnih bankah (Buehler in drugi, 2020).

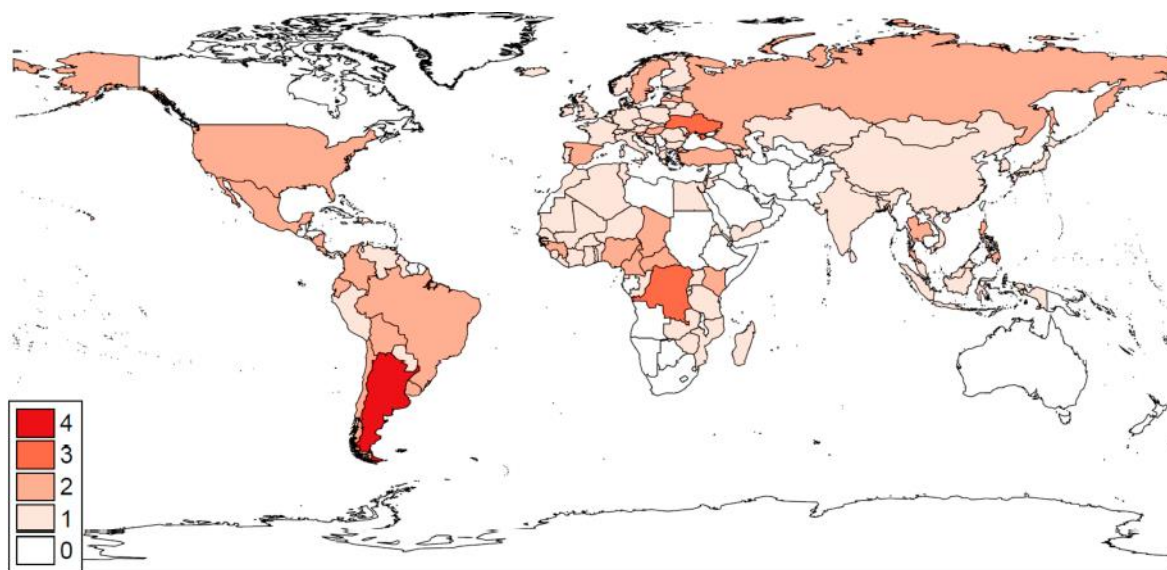
Iz Globalnega poročila o finančni stabilnosti v času COVID-19 je razvidno, kako hitro je prišlo do sprememb globalnega finančnega stanja. Objavljen graf indeksov globalnih finančnih razmer prikazuje večja odstopanja od povprečja v času krize 2007/08 in v letih po njej. Vidno je tudi umirjanje po krizi med letoma 2014 in 2019, vse do COVID-19 krize leta 2020, z izjemo Kitajske, ki se je leta 2015 soočila s turbulenco na kitajski borzi. Gibanje ključnih dejavnikov, kot so obrestna mera, vrednotenje podjetij, cene nepremičnin, ki vplivajo na stanje globalnega finančnega trga, so se močno spremenili v prvem četrtletju 2020. Predvsem dejavnik, ki vpliva na vrednotenje podjetij. Ti dejavniki pa so ostali najmanj spremenjeni na Kitajskem. Prihajajoča kratkoročna rast je leta 2020 močno upadla in je od leta 2012 dalje ena slabših (International Monetary Fund, 2020, str. 15). Razmere na trgu se hitro spreminjajo in še tako dobri modeli težko ublažijo velik padec v gospodarski rasti, kar je dobro razvidno tudi iz krize leta 2020. Prihodnost je nepredvidljiva, saj je naravne nesreče in pandemije težko predvideti, je pa v neki meri moč razumeti človeški faktor, ki v večji meri pripomore tako k nastankom kriz kot tudi k njihovem reševanju.

4.3.2 Pogostost pojavljanja bančnih kriz

Banke so neprestano podvržene različnim tveganjem. Iz zgodovine največjih finančnih kriz je moč opaziti, da so finančne krize v večini primerov tudi bančne krize, saj so banke močno vpletene v finančni sistem.

Na sliki 7 je prikazana pogostost sistematičnih bančnih kriz.

Slika 7: Pogostost sistematičnih bančnih kriz med letoma 1970 in 2017



Vir: Laeven & Valecchia (2018).

Podatki Svetovne banke kažejo, da je bilo v letih med 1976 in 2011 kar 131 kriznih let izmed vseh 760 let držav znotraj Organizacije za gospodarsko sodelovanje in razvoj (angl. Organisation for Economic Co-operation and Development, v nadaljevanju OECD) z visokim dohodkom. Copelovitch in Singer (2020) pišeta, da so krize bolj značilnost bančnih sistemov kakor pa napaka. Med državami OECD samo Avstralija, Kanada in Nova Zelandija niso doživele kriz po sporazumu Bretton Woods. Vse večje in bogatejše svetovne ekonomije so bile prizadete z več sistematskimi krizami, vključno z Združenimi državami Amerike, Japonsko in Združenim kraljestvom. Prav tako v zadnjih 15 letih beleži krize Nemčija, ki je veljala za zgled stabilnosti bančnega sistema. Definicija, po kateri Svetovna banka beleži sistematske krize, ne zajema vseh kriz, zato veliko raziskovalcev v svojih raziskavah uporabljajo tudi definicijo Reinharta in Rogoffa, ki bančne krize določata po dveh dogodkih, in sicer po že prej omenjenem »bank run-u«, ki nato vodi v zaprtje, združitve ali prevzem s strani javnega sektorja eno ali več finančnih institucij, ali pa samo po zaprtju, združitvi, prevzemu ali obsežni državni pomoči pomembni finančni instituciji, ki nakazuje na začetek sosledja podobnih rezultatov za druge finančne institucije. Po tej definiciji Reinharta in Rogoffa po zbranih podatkih s strani Svetovne banke so se vse države OECD soočile z bančnimi krizami.

Težave, s katerimi se soočajo banke (World Bank, 2020b):

- Zmanjšana vrednost sredstev: v primeru padca cen nepremičnin in tudi večjega števila stečajev v nefinančnem sektorju banke lahko zaidejo v težave. Prav tako banke zaidejo v težave v primeru, ko vlada preneha plačevati svoje obveznosti in s tem sproži padec vrednosti obveznic v portfeljih bank;

- Pomanjkanje denarnih sredstev: v primerih, ko veliko število depozitorjev želi dvigniti svoje depozite, lahko pride do pomanjkanja denarnih sredstev, v smislu, da bi banka bila zmožna poplačati svoje obveznosti;
- Sistematska bančna kriza: v primeru, ko se veliko bank v neki državi sooča s težavami plačilne sposobnosti in likvidnostnimi težavami. Do tega lahko privede nek zunanji šok ali pa ena težavna banka prenese svoje težave na sistem bank. V takšnih razmerah pride do številnih slabih posojil, prav tako pa se izčrpa večina kapitala bank;
- Makroekonomske politike: te so pogost vzrok, da banke zaidejo v krize.

Seveda pa za tveganji stoji človek. Predpostavljamo lahko, da se posameznik ravna po funkciji koristnosti, torej vedno želi imeti več bogastva kakor manj. Zato je tudi pripravljen prevzemati različna tveganja. Nekateri posamezniki so do prevzemanj tveganja nevtralni, drugi se tveganjem izogibajo in tretji kličejo po njih. Gotovo pa je, da pri finančnih odločitvah ne razmišljata dva posameznika vedno enako, ne glede na to ali imata iste podatke, bosta lahko sprejela različni odločitvi, saj imata različna prepričanja (Greenbaum, Thakor & Boot, 2019, str. 3, 19). Kot že omenjeno predhodno v tem delu je večina ekonomskih modelov v preteklosti predpostavljala, da se človek obnaša kot racionalno bitje. Po veliki krizi 2007/08 pa so se številni znanstveniki začeli zavedati pomena vedenjske pristranskosti. Opozarjajo na to, da bi besedne zveze uporabljene v literaturi, ki opisujejo pretekle krize, lahko pomagale uvesti pomen psihologije. Ti pojmi in besedne zveze so naslednji: nore špekulacije z zemljo, vročinske špekulacije, finančna norost, manie, slepa strast, pretirano tveganje, pretirana samozavest itd. (Yilmaz, 2021, str. 184).

5 RAZISKAVA POVEZANOSTI MED KULTURO IN PREVZEMANJEM TVEGANJ BANK

V tem delu magistrskega dela želim na podlagi raziskave že pridobljenih podatkov prikazati obstoj povezave med nacionalno kulturo in prevzemanjem tveganj v bankah. V prvem delu magistrskega dela je napisano nekaj več o kulturi in dimenzijah kulture, kot jih opredeli Hofstede (2020a). V nadaljevanju bodo uporabljene tri dimenzije kulture po Hofstede: individualizem, izogibanje negotovostim in dolgoročna usmeritev v povezavi s prevzemanjem tveganj v bankah.

5.1 Namen raziskave

Namen magistrskega dela je proučiti obstoj povezave med kulturo in prevzemanjem tveganj v bankah. Cilj magistrskega dela pa je proučiti povezavo med kulturo in prevzemanjem tveganj v bankah na podlagi teorij tujih avtorjev, preteklih ugotovitev primerljivih študij in lastne raziskave. Obenem pa k raziskavi vključiti tudi ugotovitve študij, ki temeljijo na neracionalnem obnašanju posameznikov. Kajti ekonomski modeli, teorije in strokovna besedila ta pogled velikokrat zanemarijo.

Kot nacionalno kulturo neke države za ugotavljanje povezave med prevzemanjem tveganj v bankah in kulturo smatram kulturo države, katere bančni sektor je obravnavan.

5.2 Dosedanje ugotovitve

V preteklosti je bilo narejenih več študij, ki so raziskovale povezavo med kulturo in prevzemanjem tveganj v bankah, kar je bilo opisano v poglavju *Kultura in prevzemanje tveganj v bankah*. V nadaljevanju se nahaja tabela 4, ki prikazuje te študije. Vse študije ugotavljajo pozitivno oz. negativno povezavo med kulturo in prevzemanjem tveganj. Od teh ena študija Illiashenko in Laidroo (2020) za razliko od drugih ugotavlja negativno povezavo med individualizmom in prevzemanjem tveganj v bankah. Predhodne študije na primeru bank so namreč ugotavljale, da banke v državah z višjo stopnjo individualizma prevzemajo večja tveganja, saj naj bi individualizem pripomogel k prekomerni samozavesti managerjev. Obstajajo pa tudi druge študije, ki se prav tako navezujejo na povezavo med kulturo in prevzemanjem tveganj posameznikov, vendar kažejo na to, da individualizem negativno vpliva na prevzemanje tveganj, kar bi, kakor povzemata Illiashenko in Laidroo (2020), lahko pomenilo, da so posamezniki v bolj kolektivističnih družbah pripravljeni prevzemati večja tveganja, saj v primeru težav pričakujejo podporo s strani družine in prijateljev. V svoji študiji tudi opozarjata, da so lahko na pretekle rezultate iz drugih študij vplivali načini korporativnega upravljanja in bi lahko bili rezultati drugačni, če bi te vplive izvzeli iz svoje študije.

Tabela 4: Predhodne študije prevzemanj tveganj v bančništvu

Avtorji študije	Kanagaretnam, Lim & Lobo (2011)	Ashraf, Zheng & Arshad (2016)	Mourouzidou-Damtsa, Milidonis & Stathopoulos (2019)	Gaganis, Hasan & Pasiouras (2020)	Illiashenko & Laidroo (2020)
Št. držav	45	75	19	30	56
Leta	2000–2007	2001–2007	1995–2014	2001–2015	2001–2006
Podatkovna zbirka	BankScope	BankScope	Bloomberg	World Bank	Thomson Reuters Eikon
Kultura	Hofstede	Hofstede /GLOBE	WVS	Hofstede	Hofstede

Vir: lastno delo.

Na podobnih študijah je bilo prav tako ugotovljeno, da obstaja pozitivna povezava individualizma z dolgoročno gospodarsko rastjo (Gorodnichenko & Roland, 2017) ter individualizmom in prekomerno samozavestjo (Ferris, Jayaraman & Sabherwal, 2013). Za dimenzijo izogibanje negotovosti Hofstede, Hofstede in Minkov (2010) v njihovem delu ugotavljajo, da imajo ljudje v državah z visoko stopnjo izogibanja negotovostim, več skrbi

v zvezi z denarjem, prav tako pa tudi prevzemajo manjša tveganja, ko pride do financ. Poleg tega pravijo, da se od otrok v družbi, ki je dolgoročno usmerjena, pričakuje, da se naučijo privarčevati denar. Take družbe imajo tudi visoke prihranke.

5.3 Razvoj hipotez

Ker je bilo v preteklosti opravljenih več študij, bom za lažjo primerjavo uporabila hipoteze primerljive predhodnim študijam. Študija, ki sledi, bo zajemala novejša podatke in nekoliko drugačne vrednosti za merilo tveganja.

Iz študij, ki so obravnavane v podpoglavju 3.1, je razvidno, da vse prikazujejo povezavo med kulturo in prevzemanjem tveganj v bankah. V večini primerov je testirana povezava med individualizmom in kulturo, ki je v vseh raziskavah, razen v eni, pozitivna. Nekoliko manj se študije osredotočajo na povezavo med prevzemanjem tveganj v bankah in dimenzijama, kot sta izogibanje negotovostim in dolgoročna usmeritev, ki pa sta po mojem mnenju prav tako lahko pomembni dimenziji pri prevzemanju tveganj. Poleg tega kar je ugotovljeno že v teoretičnem delu, je seveda lahko nagnjenost k tveganju tudi biološke narave in ni nujno povsem kulturno pogojena.

Izbrane hipoteze za raziskavo povezave med kulturo in prevzemanjem tveganj so naslednje:

H₀₁: Za izbran vzorec ne obstaja pozitivna povezanost med individualizmom in prevzemanjem tveganj bank.

H₁: Za izbran vzorec obstaja pozitivna povezanost med individualizmom in prevzemanjem tveganj bank.

Predpostavljam, da obstaja pozitivna povezava med individualizmom in prevzemanjem tveganj, saj menim, da kulture, ki so bolj individualistično usmerjene, sestavljajo posamezniki, ki v večji meri skrbijo zase in ne res toliko za družbo. Zato tudi predpostavljam, da se ti posamezniki pri sprejemanju tveganih odločitev ne zavedajo tako močno odgovornosti do sodelavcev, strank, poslovnih partnerjev in posledično družbe kot celote, kot bi se je morda nekdo v kolektivistični družbi. Strmijo k hitrejšemu napredovanju, višji plači in so pripravljeni tvegati več. Ne ozirajo se na druge, ampak vidijo lasten cilj.

H₀₂: Za izbran vzorec ne obstaja negativna povezanost med izogibanjem negotovostim in prevzemanjem tveganj bank.

H₂: Za izbran vzorec obstaja negativna povezanost med izogibanjem negotovostim in prevzemanjem tveganj bank.

Države z nizko stopnjo izogibanja negotovosti so nagnjene k prevzemanju večjih tveganj. Potrebno je ponovno omeniti, da izogibanje negotovostim nima istega pomena, kakor izogibanje tveganjem. Kljub vsemu pa tveganja lahko prinašajo negotovosti, spremembe in

nekaj, kar ljudem še ni poznano. Zato predpostavljam, da se družbe, ki imajo visoko stopnjo izogibanja negotovosti, bolj držijo ustaljenih in preverjenih poti, predvsem pa pravil in zato tudi v bankah ne prevzemajo velikih tveganj.

H₀₃: Za izbran vzorec ne obstaja negativna povezanost med dolgoročno usmeritvijo in prevzemanjem tveganj bank.

H₃: Za izbran vzorec obstaja negativna povezanost med dolgoročno usmeritvijo in prevzemanjem tveganj bank.

Države, ki so dolgoročno usmerjene, prevzemajo manj tveganj. Predpostavljam namreč, da strmijo k dolgoročnemu uspehu in zato niso pripravljena prevzemati velikih tveganj za enkratni uspeh, ampak strmijo k dolgoročni rasti ter dolgoročnemu uspehu. Te države so se pripravljene odpovedati uspehom in koristim, ki so kratkoročni. Cenijo varčevanje in vztrajnost.

5.4 Opredelitev metodologije raziskovanja

Vpliv kulture na prevzemanje tveganj v bankah bom preučila s pomočjo treh dimenzij kulture po Hofstedejevi opredelitvi. Te dimenzije so sledeče: individualizem, izogibanje negotovostim in dolgoročna usmeritev. Indeksi dimenzij za posamezno državo kažejo pozicijo ene države v primerjavi s preostalimi državami. Podatke za posamezne države bom pridobila iz Geert Hofstede Dimension data matrix (različica iz leta 2015) in jih po potrebi primerjala z ocenjenimi podatki s strani Hofstede Insights, kjer je mogoče med seboj primerjati posamezne države glede na dimenzije kulture.

Raziskavo o tveganju bank bom v nadaljevanju naredila na podlagi bančnega sektorja posamezne države in ne večjega števila bank iz posamezne države, kakor je bilo narejeno v predhodnih študijah. V vzorec bom tako zajela podatke bančnih sektorjev iz različnih držav po zadnjih finančnih krizah. Analizirala bom obdobje petih let, in sicer obdobje med letoma 2012 in 2017. Podatke o bankah bom pridobila iz podatkovne baze Svetovne banke.

Pri analizi podatkov bom za merilo tveganja bank uporabila Z-točko (Z-Score), ki se uporablja kot merilo tveganja za insolventnost bank in je podrobneje opisana v poglavju Merila za tveganje bank. Višja kot je vrednost Z-Score, v boljšem stanju je banka, v našem primeru bančni sektor.

$$Z - Score = \frac{ROA + \left(\frac{Kapital}{Sredstva} \right)}{\sigma(ROA)} \quad (3)$$

Za merilo tveganja bank bom uporabila še alternativni Z-Score, ROA in nedonosna bančna posojila kot delež skupnih bruto posojil. V drugih raziskavah so za merilo uporabljene tudi spremenljivke, kot so rezervacije za izgube posojil, nedonosna posojila (angl. non-performing loans) ter neto obrestna marža (angl. net interest margin).

Vse izbrane podatke za merila tveganja bom pridobila iz baze podatkov Svetovne banke. Da se bom izognila pristranskosti vseh navedenih meril, bom vrednosti logaritmirala. Da pa bo lažje primerjati prevzemanje tveganj in kulturo, bom $\ln(\text{Z-Score})$ pomnožila z (-1) , kakor sta v svoji raziskavi naredila tudi Illiashenko in Laidroo (2020). Bolj kot je vrednost negativna, v boljšem stanju je bančni sektor. Bolj kot se približuje vrednosti 0, v slabšem stanju je bančni sektor. Večja vrednost (Z-Score) je torej enaka večjemu tveganju. To velja tudi za alternativno merilo tveganj nedonosna posojila, kjer manjša vrednost neučinkovitih posojil predstavlja manjše tveganje. Za merilo tveganja ROA velja nasprotno, večja je vrednost, bolj stabilna in manj tvegana je banka.

$$\ln(\text{Z-Score}) = \ln\left(\frac{ROA + \left(\frac{\text{Kapital}}{\text{Sredstva}}\right)}{\sigma(\text{ROA})}\right) \times (-1) \quad (4)$$

Za metodologijo bo uporabljen model multiple linearne regresije, kot je prikazan spodaj:

$$\begin{aligned} \text{Tveganje bank}_{i,t} = & \alpha + \beta \left(\frac{\text{Kultura}}{\text{spremenljivke}} \right)_{i,t} + \gamma \left(\frac{\text{Bančni sektor}}{\text{spremenljivke}} \right)_{i,t} + \\ & \delta \left(\frac{\text{Država}}{\text{spremenljivke}} \right)_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \end{aligned} \quad (5)$$

V modelu indeks i predstavlja bančni sektor, indeks t pa čas.

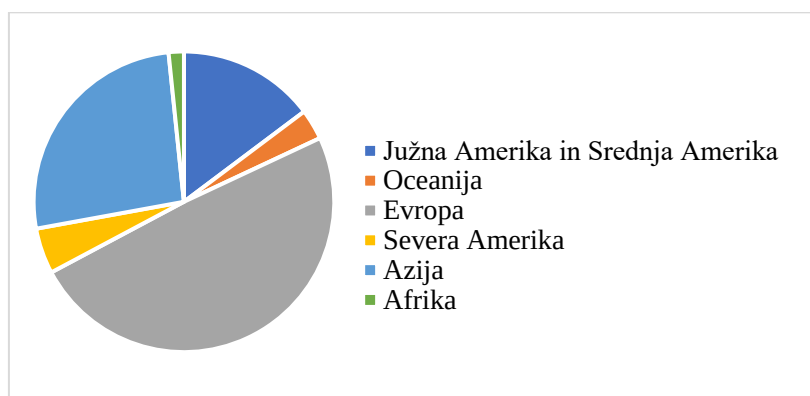
Da bodo rezultati regresije čim bolj natančni, bom v model vključila še kontrolne spremenljivke. Poleg neodvisnih kulturnih spremenljivk, kot so individualizem, izogibanje negotovosti in dolgoročna usmerjenost, bom v model vključila še dodatne kontrolne spremenljivke za bančni sektor in kontrolne spremenljivke na ravni države. Kontrolne spremenljivke za bančni sektor, vključene v model, so neto obrestna marža, delež sredstev centralne banke kot delež BDP, slepa spremenljivka za bančne krize in spremenljivka, ki prikazuje koncentracijo bank za obdobje med 2012 in 2017.

V model bodo prav tako vključene kontrolne spremenljivke za državo, kakor je bilo narejeno v drugih študijah. Vključene bodo spremenljivke za tržno donosnost delnic, BDP za izbrano časovno obdobje med letoma 2012 in 2017 v trenutni valuti USD (2020), indeks moralnega hazarda (2013), zavarovanje depozitov (2013) in indeks razkritja poslovanja.

5.5 Analiza podatkov

Sledi poglavje o podatkih, ki bodo zajeti v raziskavo. V raziskavo bo zajetih 61 držav iz različnih celin, za katere je bilo mogoče zbrati podatke vseh treh kulturnih dimenzij ter vrednosti Z-Score in ROA. Na sliki 8 je tortni prikaz vzorca zajetega v raziskavo.

Slika 8: Tortni prikaz vzorca zajetega v raziskavo



Vir: lastno delo.

V primerjavi z dosedanjimi študijami bo naslednja raziskava izpeljana nekoliko drugače. V vzorec tokrat ne bodo zajete banke iz posamezne države, temveč bančni sektorji izbranih držav. Podatki zanje bodo zbrani iz podatkovne zbirke Svetovne banke in predstavljajo glavno merilo za prevzemanje tveganj v bankah $\ln(Z - Score)$ ter alternativni merili za ROA in delež nepovrnjenih posojil od skupnih bruto posojil. Bank Z-Score, pridobljen iz podatkovne zbirke Svetovne banke, ki je v našem primeru poimenovan Z-Score, prikazuje verjetnost nezmožnosti plačila bančnega sistema neke države. Vrednosti kapitala, sredstev in ROA so na državni ravni in so izračunani iz osnovnih bančnih ne-konsolidiranih podatkov, pridobljenih iz BankScope. Gre za podatke časovnih vrst (World Bank, 2020c).

Podatki za kontrolne spremenljivke bančnega sektorja, kot so sredstva centralne banke kot delež BDP, navidezna spremenljivka za bančne krize, razpršitev bančno posojilno-depozitnih vlog, količnik prometa na borzi, koncentracija bank, donosnost delnic in dohodek od obresti bank, bodo pridobljeni iz podatkovne zbirke Globalne baze podatkov o finančnem razvoju (angl. Global Financial Development Database). Za kontrolne spremenljivke BDP pa bodo podatki zbrani s strani World Bank, zavarovanje depozitov iz podatkovne zbirke o zavarovanju depozitov s strani World Bank, prav tako bodo iz podatkovne zbirke World Bank (2020c) pridobljeni indeksi razkritja, in sicer iz Indeks obsega razkritja poslovanja (angl. Business extent of disclosure index).

Tabela 5 prikazuje opisno statistiko spremenljivk zajetih v raziskovalni model. Prve tri spremenljivke so odvisne spremenljivke tveganja bank, sledijo kontrolne spremenljivke za bančni sektor in državo. Opisna statistika prikazuje srednjo vrednost (mean), standardni odklon (sd), najmanjšo in največjo vrednost spremenljivke, 25. in 75. percentil za vsako spremenljivko ter število zajetih podatkov za vsako spremenljivko. Opisi in viri spremenljivk se nahajajo v prilogi.

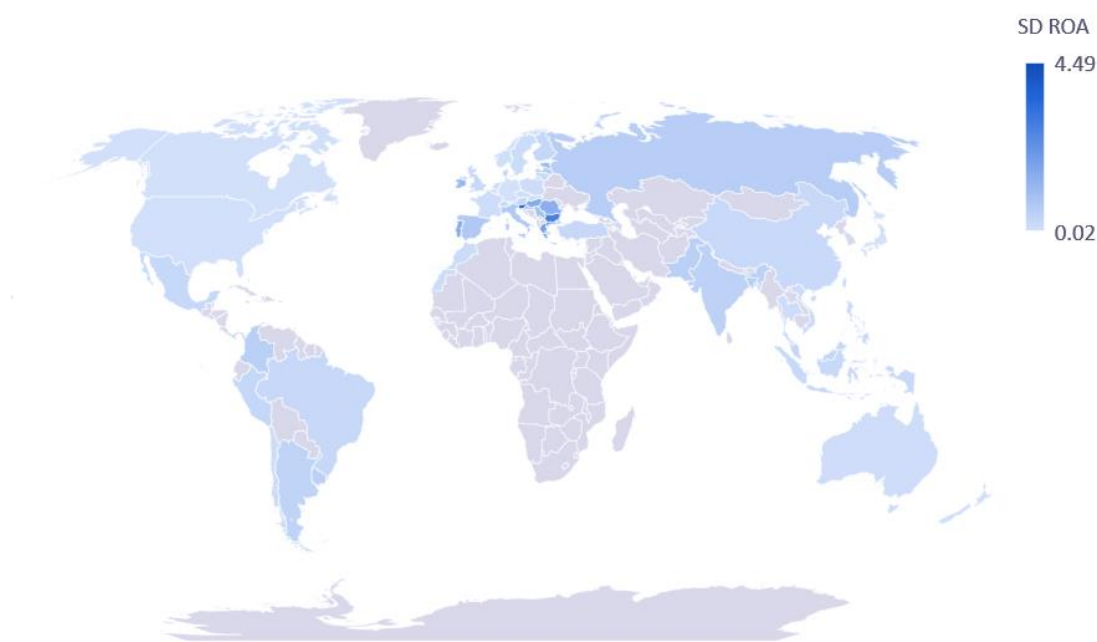
Naše glavno merilo, obratni $\ln(Z-Score)$, ima srednjo vrednost -2,52, kar je v primerjavi s predhodnimi študijami nekoliko nižja vrednost. Illiashenko in Laidroo (2020) v svoji študiji ugotavljata obratno vrednost $\ln(Z-Score)$ -3,34 za obdobje med letoma 2001 in 2006. Prav

tako ima $\ln(\text{Z-Score})$ vrednost -0,99 v študiji Mourouzidou-Damtsa, Milidonis in Stathopoulos. (2019). Predpostavljam, da se vzrok za razliko v Z-Score nahaja predvsem v načinu zbiranja podatkov. $\ln(\text{Z-Score})$ v tej raziskavi je izračunan na podlagi bančnih sektorjev držav in ne na podlagi večjega števila bank, kakor v drugih raziskavah. Srednja vrednost Z-Score za izbor držav, ki so obravnavane v tej raziskavi za obdobje med letoma 2012 in 2017, je 14,64, medtem ko je za isti izbor držav med letoma 2001 in 2006 13,20.

Srednje vrednosti za kulturne dimenzije so za individualizem 46,43, s standardnim odklonom 23,45; za izogibanje negotovosti 67,02 s standardnim odklonom 23,10 in dolgoročno usmerjenost 49,31 s standardnim odklonom 21,54. V vzorec je zajetih 61 držav.

Slika 9 prikazuje splošen prikaz standardnega odklona ROA za države vključene v vzorec. Standardni odkloni so izračunani na podlagi ROA za obdobje med letoma 2012 in 2017 za vse države izbrane v vzorec. Večje je nihanje v ROA, višje je tveganje. Največji standardni odklon v ROA ima Slovenija, sledita ji Bolgarija in Grčija. Najmanjši standardni odklon ROA pa imajo države, kot so Nemčija, Japonska in Združene države Amerike. V nadaljevanju bo raziskava osredotočena na splošno ugotavljanje povezave med prevzemanjem tveganj v bankah in kulturo in ne na posamezne države.

Slika 9: Standardni odklon ROA po državah



Vir: lastno delo.

V tabeli 5 so prikazane še vrednosti za kontrolne spremenljivke. Spremenljivki bančna kriza in zavarovanje depozitov sta slepi spremenljivki. Iz rezultatov je razvidno, da v zajetem obdobju v izbranem vzorcu držav ni bilo kriz in da imajo v večini države uvedeno zavarovanje depozitov.

Tabela 5: Opisna statistika

Spremenljivka	Srednja vrednost	Standardni odklon	Najmanjša vrednost	p25	p75	Največja vrednost	N
lnZ-Score	-2,52	0,58	-3,86	-2,92	-2,03	-0,60	365
ROA	0,81	1,15	-10,47	0,40	1,31	4,22	366
Nedonosna posojila	5,41	6,29	0,15	1,70	5,98	45,57	324
Individualizem	46,43	23,45	12	25	68	91	366
Izogibanje negotovostim	67,02	23,10	8	50	86	112	366
Dolgoročna usmeritev	49,31	21,54	12,59	31,74	63,98	92,95	366
Neto obrestna marža	2,94	1,96	0,22	1,46	3,80	11,05	366
Sredstva Centralne banke delež BDP	4,94	8,63	0,00	0,28	5,94	73,42	331
Bančna kriza	0,03	0,16	0	0	0	1	363
Koncentracija bank	60,71	18,47	24,6	45,0	73,7	98,2	363
Tržna donosnost delnic	9,64	32,87	-91,7	-2,5	16,4	386,4	334
lnBDP	26,53	1,56	22,9	25,7	27,5	30,6	357
Moralni hazard	0,30	2,33	-11,9	-0,5	1,1	4,6	336
Zavarovanje depozitov	0,93	0,25	0	1	1	1	366
Razkritje poslovanja podjetji	6,57	2,49	0	5	8	10	360

Vir: lastno delo.

Ob preverjanju podatkov je ugotovljeno, da je spremenljivka zavarovanje depozitov kolinearna, zato jo v nadaljevanju izpustimo in obdržimo le spremenljivko za moralni hazard, ki je sicer močno vpeta tudi v samo zavarovanje depozitov. V predhodnih študijah opravijo tudi analizo robustnosti standardne napake grozda, kar pa v našem primeru ni potrebno, saj so v ta vzorec zajeti bančni sektorji in ne posamezne banke po državah.

Tabela 6 prikazuje korelacije med vsemi zajetimi spremenljivkami, ki so vključene v regresijski model.

Tabela 6: Pearsonova korelacija med vsemi spremenljivkami zajetimi v model

	lnZ-Score	ROA	Nedonos. posojila	Individual -izem	Izogibanje negotovostim	Dolgoročna usmeritev	Neto obr. marža	Sred. Central. Banke	Bančna kriza	Koncentr. bank	T. donosnost delnic	lnBDP	Moralni hazard	Zavar. depozitov	Razkritje posl. pod.
lnZ-Score	1														
ROA	-0,0851	1													
Nedonosna posojila	0,3894	-0,4309	1												
Individualizem	-0,1815	-0,1695	-0,0762	1											
Izogibanje negotovostim	0,2697	-0,1276	0,3572	-0,179	1										
Dolgoročna usmeritev	0,0163	-0,1664	0,0395	0,1312	-0,0777	1									
Neto obrestna marža	0,1865	0,47	-0,0741	-0,5029	0,2783	-0,4146	1								
Sredstva Centralne banke delež BDP	-0,1454	0,0541	-0,0103	-0,0117	0,1314	-0,0276	0,0733	1							
Bančna kriza	0,1176	-0,2366	0,1672	0,06	0,0966	0,0247	-0,1054	-0,0578	1						
Koncentracija bank	-0,0734	-0,0839	0,0324	0,3066	-0,0879	-0,0673	-0,2571	-0,1017	0,0017	1					
Tržna donosnost delnic	0,0622	0,205	-0,0712	-0,0758	-0,0029	-0,115	0,2106	0,1388	-0,117	-0,0936	1				
lnBDP	-0,1433	-0,0164	-0,215	0,268	-0,2296	0,1184	-0,1535	0,2453	-0,0724	-0,2846	0,0201	1			
Moralni hazard	-0,1602	-0,2714	0,1233	0,2808	-0,215	0,2266	-0,4004	-0,1008	0,1005	0,1756	-0,101	0,1058	1		
Zavarovanje depozitov	0,2114	-0,0541	0,0479	0,0529	0,1093	-0,0317	-0,0036	0,0393	0,0448	0,054	-0,0166	-0,1086	.	1	
Razkritje poslovanja podjetji	0,011	0,074	-0,0428	-0,063	-0,2884	-0,0312	-0,0825	-0,0646	-0,0607	-0,1284	-0,1005	0,3272	0,0932	-0,1808	1

Vir: lastno delo.

5.6 Interpretacija rezultatov in ugotovitve raziskave

Najprej je bila opravljena linearna regresija med bančnim tveganjem in kulturnimi dimenzijami. Prva dva stolpca prikazujeta koeficiente in statistično značilnost za $\ln(\text{Z-Score})$. Sledijo še stolpci za alternativne vrednosti za prevzemanje tveganj v bankah.

Iz tabele 7 lahko razberemo, da obstaja negativna povezava med individualizmom in prevzemanjem tveganj v bankah, $\ln(\text{Z-Score})$ in je statistično značilna pri 0,01. Negativno povezavo pokaže tudi linearna regresija, z odvisno spremenljivko ROA. Prav tako negativna je tudi povezava med individualizmom in odvisno spremenljivko nedonosna posojila, vendar ta vrednost ni statistično značilna. Med odvisno spremenljivko $\ln(\text{Z-Score})$ ter spremenljivko neučinkovitih posojil in izogibanjem negotovosti ugotavljamo pozitivno povezavo, ki je statistično značilna, medtem ko je med izogibanjem negotovostim in odvisno spremenljivko ROA negativna in prav tako statistično značilna povezava. Pozitivna povezava med dolgoročno usmerjenostjo in $\ln(\text{Z-Score})$ ni statistično značilna, prav tako ni statistično značilna pozitivna povezava med dolgoročno usmerjenostjo in spremenljivko neučinkovitih posojil. Obstaja pa statistično značilna negativna povezava med dolgoročno usmerjenostjo in odvisno spremenljivko ROA.

Tabela 7: Regresija s kulturnimi spremenljivkami

	Odvisne spremenljivke					
	$\ln\text{Z-Score}$		ROA		Nedonosna posojila	
	Koef.	P>t	Koef.	P>t	Koef.	P>t
Individualizem	-0,004***	0,005	-0,009***	0,001	-0,006	0,701
Izogibanje negotovostim	0,006***	0,000	-0,009***	0,001	0,095***	0
Dolgoročna usmeritev	0,001	0,282	-0,008***	0,002	0,021	0,189
Konstanta	-2,845***	0	2,199***	0	1,746	0,243
	F(3, 361)	12,500	F(3, 362)	10,26	F(3, 320)	16,28
	Verjetnost > F	0	Verjetnost > F	0	Verjetnost > F	0
	Popr. R-kvadrat	0,087	Popr. R-kvadrat	0,071	Popr. R-kvadrat	0,124
	Število opazovanj	365	Število opazovanj	366	Število opazovanj	324

Oznaka: *** $p < 0,01$; ** $p < 0,05$; * $p < 0,1$

Vir: lastno delo.

Tudi tabela 8 prikazuje negativno povezavo med neodvisno spremenljivko, individualizmom ter odvisno spremenljivko $\ln(\text{Z-Score})$, vendar ta ob uporabi vseh izbranih kontrolnih spremenljivk ni statistično značilna. Obstaja pa pozitivna povezava tako med izogibanjem negotovosti ter dolgoročno usmerjenostjo in odvisno spremenljivko $\ln(\text{Z-Score})$. Statistično

značilen vpliv na odvisno spremenljivko imajo kontrolne spremenljivke: neto obrestna marža, sredstva Centralne banke kot delež BDP, bančna kriza, moralni hazard in razkritje poslovanja v podjetjih. Zanimivo je, da na $\ln(\text{Z-Score})$ nima statistično značilnega vpliva spremenljivka koncentracija bank.

V nadaljevanju bo prikazana celotna multipla linearna regresija s testom robustnosti OLS. Prva dva stolpca v tabeli 8 sta prikaz linearne regresije z glavno odvisno spremenljivko $\ln(\text{Z-Score})$, nato pa sledijo stolpci za obe alternativni odvisni spremenljivki, ROA in nedonosna posojila.

Tabela 8: Glavna regresija z vsemi spremenljivkami zajetimi v model

	Odvise spremenljivke					
	$\ln\text{Z-Score}$		ROA		Nedonosna posojila	
	Koef.	P>t	Koef.	P>t	Koef.	P>t
Individualizem	-0,002	0,365	0,009**	0,014	-0,014	0,502
Izogibanje negotovostim	0,006***	0,000	-0,012***	0	0,114***	0
Dolgoročna usmeritev	0,003**	0,039	0,004	0,174	-0,034*	0,077
Neto obrestna marža	0,054**	0,022	0,371***	0	-0,558**	0,043
Sredstva Centralne banke delež BDP	-0,011***	0,005	0,006	0,483	0,031	0,504
Bančna kriza	0,377**	0,034	-0,937***	0,008	2,795	0,167
Koncentracija bank	0,001	0,659	0,004	0,332	0,009	0,698
Tržna donosnost delnic	0,001	0,227	0,003	0,180	-0,002	0,890
$\ln\text{BDP}$	-0,022	0,407	-0,055	0,302	-0,898***	0,004
Moralni hazard	-0,026*	0,063	-0,072***	0,009	0,487***	0,003
Razkritje poslovanja podjetji	0,040***	0,004	0,049*	0,076	0,171	0,287
Konstanta	-2,781***	0	0,787	0,600	23,851***	0,008
	F(11, 274)	6,86	F(11, 275)	13,77	F(11, 253)	8,08
	Verjetnost > F	0	Verjetnost > F	0	Verjetnost > F	0
	Popr. R-kvadrat	0,1845	Popr. R-kvadrat	0,329	Popr. R-kvadrat	0,228
	Število opazovanj	286	Število opazovanj	287	Število opazovanj	265

Oznaka: *** $p < 0,01$; ** $p < 0,05$; * $p < 0,1$

Vir: lastno delo.

V primeru, da iz modela izključimo kontrolno spremenljivko za bančni sektor, sredstva centralne banke kot delež BDP in kontrolno spremenljivko za raven države, $\ln(\text{BDP})$, kot v tabeli 9 dobimo negativno statistično značilno povezavo med individualizmom in $\ln(\text{Z-Score})$ ter prav tako statistično značilno in pozitivno povezavo med izogibanjem negotovostim in $\ln(\text{Z-Score})$. Povezava med dolgoročno usmerjenostjo in $\ln(\text{Z-Score})$ je pozitivna, vendar ni statistično značilna.

Tabela 9: Regresija brez kontrolnih spremenljivk sredstva centralne banke kot delež BDP in $\ln(\text{BDP})$

	Odvisna spremenljivka	
	$\ln Z$ -Score	
	Koef.	P>t
Individualizem	-0,004**	0,023
Izogibanje negotovostim	0,004***	0,002
Dolgoročna usmeritev	0,003	0,110
Neto obrestna marža	0,043**	0,045
Bančna kriza	0,453***	0,010
Koncentracija bank	0,002	0,173
Tržna donosnost delnic	0,001	0,342
Moralni hazard	-0,024*	0,084
Razkritje poslovanja podjetji	0,019	0,163
Konstanta	-3,141***	0,000
F(9, 299)	5,960	
Verjetnost > F	0	
Popr. R-kvadrat	0,127	
Število opazovanj	309	

Oznaka: *** $p < 0,01$; ** $p < 0,05$; * $p < 0,1$

Vir: lastno delo.

Hipoteze H_{01} tako ne moremo zavrniti, saj koeficient za kulturno spremenljivko individualizem ni statistično značilen. Tabela 7, ki ne vključuje kontrolnih spremenljivk, poda negativno statistično značilno povezavo med individualizmom ter našo glavno odvisno spremenljivko $\ln(Z\text{-Score})$, kot tudi alternativno odvisno spremenljivko ROA. Na podlagi negativne statistično značilne povezave med individualizmom in odvisno spremenljivko (Z-Score) bi lahko rekli, da se nakazuje šibka povezanost med prevzemanjem tveganj in omenjeno spremenljivko ter da kulture, ki so usmerjene bolj kolektivistično, prevzemajo večja tveganja. To pomeni, da posamezniki v kolektivističnih družbah prevzemajo večja tveganja, saj računajo na pomoč skupine v primeru neuspeha. Koeficient odvisne spremenljivke nedonosna posojila je prav tako negativen, vendar ni statistično značilen. Kljub vsemu pa glavna regresija pokaže pozitivno in statistično značilno pozitivno povezavo med individualizmom in ROA, kar še dodatno podpre hipotezo H_{01} , saj je merilo ROA ravno nasprotje merilu (Z-Score), večja je vrednost, manjše je tveganje. Tu je moč opaziti, da rezultati regresij zelo variirajo glede na izbor kontrolnih spremenljivk.

V hipotezi H_{02} trdimo, da ne obstaja negativna povezanost med prevzemanjem tveganj v bankah in izogibanjem negotovosti. Te ničelne hipoteze ne moremo zavrniti na podlagi regresije naše glavne odvisne spremenljivke $\ln(Z\text{-Score})$, tabela 8, saj rezultati kažejo pozitivno in statistično značilno povezavo med izogibanjem negotovosti in prevzemanjem tveganj v bankah. Isti rezultat dobimo tudi pri regresiji z odvisno spremenljivko nedonosna

posojila. Negativno povezavo pa ugotavljamo pri regresiji z drugo alternativno spremenljivko ROA, kjer je povezava med prevzemanjem tveganj in izogibanjem negotovosti negativna in statistično značilna. Hipoteze H_{02} torej ne moremo zavrniti.

Prav tako kakor ne moremo zavrniti hipoteze H_{02} , tudi ne moremo zavrniti hipoteze H_{03} . Ne glede na naša pričakovanja glede vpliva kulture na prevzemanje tveganj v bankah, povezava med dolgoročno usmerjenostjo in prevzemanjem tveganj ni negativna, temveč je pozitivna in je statistično značilna za naš vzorec ter izbrano odvisno spremenljivko $\ln(\text{Z-Score})$. Medtem ko se za alternativni spremenljivki kaže ravno obratna povezava. Pozitivna povezanost z odvisno spremenljivko ROA ter statistično značilna in negativna povezanost s spremenljivko nedonosna posojila.

Glede na ugotovljene rezultate lahko zaključimo, da obstaja povezava med kulturo in prevzemanjem tveganj. Na to, ali je ta negativna ali pozitivna ter ali je statistično značilna, pa lahko močno vplivamo z izborom kontrolnih spremenljivk. Prav tako opazimo, da kontrolne spremenljivke različno vplivajo na naša merila za tveganje. Rezultat regresij, opravljenih z alternativnima spremenljivkama, se ne ujema vedno tudi z rezultatom, ki ga prikazuje naša glavna regresija z odvisno spremenljivko $\ln(\text{Z-Score})$.

6 KLJUČNE UGOTOVITVE RAZISKAVE IN POVEZAVA Z VEDENJEM

Po opravljeni raziskavi smemo reči, da se med kulturo in prevzemanjem tveganj v bankah nakazuje povezava. Kljub temu, da se mogoče to zdi nepričakovano, saj ni nujno, da so posamezniki na vodilnih položajih pripadniki narodne kulture države nekega bančnega sektorja. Na odločilnih pozicijah je namreč lahko katerakoli oseba, ne glede na njeno narodnost.

Raziskava je pokazala, da obstaja statistično značilna povezava med izogibanjem negotovosti in prevzemanjem tveganj v bankah. Prav tako pa obstaja statistično značilna povezava med dolgoročno usmerjenostjo in prevzemanjem tveganj v bankah. Obe povezavi sta pozitivni in nasprotujeta ideji, da je povezava negativna. Hipotez H_{02} in H_{03} nismo uspeli zavrniti. Torej družbe, ki imajo visoko stopnjo izogibanja negotovosti, ne prevzemajo nižjih tveganj, prav tako družbe z dolgoročno usmerjenostjo ne tvegajo manj.

Kultura je potemtakem eden izmed pomembnih dejavnikov pri človekovem odločanju, in kakor je pokazala naša raziskava, med njo in prevzemanjem tveganj v bankah obstaja povezava. Bančni sistem je kulturno raznolik, ko opazujemo zaposlene v bankah, prav tako posamezne banke delujejo v različnih državah, znotraj katerih poznamo različne kulture. Posledično je težko ugotoviti zanesljivo povezavo med kulturo in prevzemanjem tveganj v bankah. Ne moremo pa zanikati in trditi, da je vzrok tveganjih odločitev povsem odvisen od posameznika, ne glede na to, kakšno je njegovo kulturno ozadje. Kot že omenjeno je kultura pomemben dejavnik pri človekovem odločanju, vendar pri prevzemanju tveganj, kot tudi

samem vedenju posameznikov, ne smemo pozabiti na ugotovitve, ki jih prinaša znanost, kot je vedenjska ekonomija. Tu igra pomembno vlogo tudi človeški faktor, ki ga sicer oblikujeta tako kultura kot tudi narava. Do nedavnega je v ekonomiji veljalo prepričanje, da se človek obnaša kot racionalno bitje, kar seveda ne drži. Prav tako je nesmiselno verjeti, da se človek vedno obnaša po modelu pričakovane koristnosti, saj vemo, da temu v vsakdanjem življenju ni tako. Posameznikovo razmišljanje in sprejemanje odločitev je veliko bolj kompleksno od teh modelov. Zato je pomembno razumeti tudi, kako na posameznikove odločitve vplivata kultura kot tudi človekova narava. Do kriz prihaja v veliki meri ravno zaradi posameznikovega vedenja, hrepenenja po boljšem položaju, moči ter notranji želji po prevzemanju tveganj, na kar ne vpliva samo kultura, ampak je v sami naravi posameznika.

Na posameznikovo odločanje in to, koliko tvegane odločitve je pripravljen ta sprejeti, močno vpliva tudi temperament. Zanj strokovnjaki ugotavljajo, da je v neki meri genetsko določen, do neke mere pa ga določajo tudi okoljski dejavniki, ki vplivajo na genetsko delovanje, torej tudi kultura neke skupine ljudi. Prav tako Kahneman pravi, da posamezniki, ki so najbolj optimistični in so pretirano samozavestni, najbolj vplivajo na življenje preostalih in prevzemajo večja tveganja, kot se jih sami zavedajo. Ta prekomerna samozavest posameznikov pa je tako globoko zasidrana v strukturo uma, da bi jo bilo nemogoče spremeniti brez spreminjanja drugih stvari.

Poudariti je vredno tudi to, da so moški tisti, ki prevzemajo višja tveganja, kakor pravi Zuckerman (2020). Mladi moški pa so tisti, ki radi prevzemajo največja tveganja. Njegovo trditev lahko potrdimo tudi na podlagi članka Ženske v financah: ekonomski primer za enakost spolov, kjer ugotavljajo, da razlika med spoloma resnično vpliva na stabilnost bank. Banke, ki so imele manj slabih posojil, višje kapitalske blažilnike in so bile bolj odporne na stres, so imele večji delež žensk v samem vodstvu (Čihák & Sahay, 2018).

Kahneman in Tversky (1979) ugotavljata, da so ljudje željni prevzemati tveganja v primeru izgub in se izogibajo prevzemanju tveganj v primeru dobička, kar je mogoče opaziti tudi v bančništvu. Še več, Tversky pravi, da ljudje, ki jim grozi velika izguba in imajo možnost doseči točko preloma, bodo navadno želeli prevzeti večje tveganje. Prevzemanje tveganj torej ni le kulturno pogojeno in ni posledica racionalnih odločitev, ampak skupek vsega, torej človeškega faktorja, ki ga zaznamuje sama narava, genetika ter oblikuje kultura. Sama odločitev pa je posledica okoliščin, v katerih se posameznik v določenem trenutku znajde (Thaler, 2016).

Pomembna je uvedba človeškega faktorja v ekonomske modele za boljše razumevanje delovanja celotnega sistema. Težko pa je trditi, da bi bilo pravilno prekomerno nadzorovati in raziskovati posameznikove lastnosti pri zaposlovanju in posledično zmanjševanju kriz, do katerih privedejo odločitve posameznikov na vodilnih položajih, iz vidika varstva osebnih podatkov in posameznikove svobode.

SKLEP

V tem magistrskem delu je bila ugotovljena statistično značilna povezava med kulturo in prevzemanjem tveganj v bankah za dve dimenziji kulture: izogibanje negotovostim in dolgoročno usmeritev. Čeprav tega za bančne sektorje mogoče ne bi pričakovali, saj vsi v veliki meri delujejo v multikulturnem okolju. Kljub ugotovljeni povezavi, pa nam ni uspelo potrditi alternativnih hipotez, saj se je izkazalo, da je povezava med prevzemanjem tveganj v bankah in kulturnimi dimenzijami včasih ravno drugačna kakor bi pričakovali.

Obenem pa je bil predstavljen tudi drugačen pogled na prevzemanje tveganj v poslovnem svetu, ki prav tako vpliva na prevzemanje tveganj v bankah. Ta pogled se še dodatno osredotoča na človeški faktor, vendar pa ta ni povsem kulturno pogojen. Kljub temu močno vpliva na posameznikove odločitve pri prevzemanju tveganj. Upam trditi, da ima na prevzemanje tveganj v bankah večji vpliv kakor sama kultura, posameznikova identiteta, od posameznikove genske zasnove, sicer deloma tudi njegove kulturne podlage kot tudi njegove težnje po prevzemanju tveganj, ki se od posameznika do posameznika razlikuje. Sama kultura kot taka pa nima bistvenega vpliva pri končni odločitvi posameznika ob prevzemanju tveganj, saj je le-ta rezultat njegove identitete in okoliščin, v katerih se nahaja. Zato menim, da bi bilo v prihodnje raziskave smiselno vključiti tudi ta pogled in ga preučiti.

Prav tako bi za prihodnje raziskave, ki ugotavljajo prevzemanje tveganj v bankah, predlagala raziskavo kulture znotraj bank, ki so pripeljale finančni sistem do kriz. Zanimivo bi bilo namreč vedeti, kaj je razlog, da ljudje sledijo nekemu vzorcu vedenja, za katerega se zavedajo, da je nepravilen in prinaša visoka tveganja. Kaj je tisto, kar spodbuja moralni hazard, čeprav so posledice lahko globalne? Zakaj je potreba po večjem nadzoru nad posamezniki, ki pravzaprav namerno prevzemajo tveganja? Kaj je skupno tem posameznikom in od kje prevzamejo te vzorce tveganega vedenja? Podobno sta ugotavljala že Illiashenko in Laidroo (2020). Rezultati raziskav, ki proučujejo povezavo med kulturno dimenzijo individualizem in prevzemanjem tveganj v bankah, se po njunih ugotovitvah razlikujejo. V nekaterih raziskavah je povezava pozitivna, v drugih negativna. Razlog, ki ga navajata, pa bi lahko bil ravno v značilnostih vedenja na ravni podjetja, saj tega predhodne raziskave, ki so ugotavljale pozitivno povezavo med individualizmom in prevzemanjem tveganj v bankah, niso zajele v svoj raziskovalni model.

V tem magistrskem delu opazujemo celotne bančne sektorje in ne skupek posameznih bank, zato ta spremenljivka korporativnega vedenja v model ni vključena. Kljub temu pa regresija med odvisno spremenljivko $\ln(Z\text{-Score})$ in izključno kulturnimi dimenzijami, torej brez kontrolnih spremenljivk, pokaže negativno povezavo med individualizmom in prevzemanjem tveganj v bankah. Podobno kot v tej raziskavi, tudi Illiashenko in Laidroo (2020) ugotavljata, da povezava med izogibanjem negotovosti ni statistično značilna, ali pa je, tako kakor v naši raziskavi, statistično značilna in pozitivna šele za tem, ko prilagodita nacionalno kulturo glede na točke tesnost in ohlapnost.

Zaključujem z ugotovitvijo, da je raziskovanje tega, kaj dejansko vpliva ne prevzemanje tveganj v bankah, kompleksno. V raziskovalnem delu je bilo opaziti, da se rezultati raziskave, glede kulture na prevzemanje tveganj v bankah, lahko zelo spreminjajo glede na to, kakšne kontrolne spremenljivke zajema izbrani model. Prav tako, kot že omenjeno, kultura ni edini faktor, ki lahko vpliva na posameznikovo odločanje, saj je vsak posameznik kompleksno bitje, ki ga izoblikujejo tako kultura kot drugi dejavniki. Pomembno se je tudi zavedati, da se posameznik ne ravna vedno po modelu koristnosti, kar predpostavlja večina ekonomskih tekstov, ampak so lahko njegove odločitve neracionalne ter hkrati vseeno do neke mere predvidljive.

LITERATURA IN VIRI

1. Altman, E. I., Hotchkiss, E. & Wang, W. (2019). *Analyze Leveraged Finance, Distressed Debt, and Bankruptcy*. Hoboken: John Wiley & Sons.
2. Amadeo, K. (2020a). *2008 Financial Crisis*. Pridobljeno 20. aprila 2020 iz <https://www.thebalance.com/2008-financial-crisis-3305679>
3. Amadeo, K. (2020b). *Causes of the 2008 Global Financial Crisis*. Pridobljeno 18. aprila 2020 iz <https://www.thebalance.com/what-caused-2008-global-financial-crisis-3306176>
4. American Psychological Association. (brez datuma). *Temperament*. Pridobljeno 15. aprila 2020 iz <https://dictionary.apa.org/temperament>
5. Ashraf, B. N. & Arshad, S. (2017). Foreign bank subsidiaries' risk-taking behavior: Impact of home and host country national culture. *Research in International Business and Finance*, 41(1), 318–335.
6. Ashraf, B. N., Zheng, C. & Arshad, S. (2016). Effects of national culture on bank risk-taking behavior. *Research in International Business and Finance*, 37(1), 309–326.
7. Ashraf, N., Camerer, C. F. & Loewenstein, G. (2005). Adam Smith, Behavioral Economist. *The Journal of Economic Perspectives*, 19(3), 131–145.
8. Bondarenko, P. (brez datuma). *5 of the World's Most Devastating Financial Crises*. Pridobljeno 20. aprila 2020 iz <https://www.britannica.com/list/5-of-the-worlds-most-devastating-financial-crises>
9. Buehler, K., Conjeaud, O., Giudici, V., Samandari, H., Serino, L., Vettori, M., Webanck, L. & White, O. (2020). *Leadership in the time of coronavirus: COVID-19 response and implications for banks*. Pridobljeno 20. aprila 2020 iz <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/leadership-in-the-time-of-coronavirus-covid-19-response-and-implications-for-banks>
10. Cambridge Dictionary. (2020). *Meaning of rule of thumb in English*. Pridobljeno 15. aprila iz <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/rule-of-thumb>
11. Chen, J. (2019a). *Homo Economicus*. Pridobljeno 15. aprila 2020 iz <https://www.investopedia.com/terms/h/homoeconomicus.asp>
12. Chen, J. (2019b). *Rule Of Thumb*. Pridobljeno 15. aprila 2020 iz <https://www.investopedia.com/terms/r/rule-of-thumb.asp>

13. Copelovitch, M. & Singer, D. A. (2020). *Banks on the Brink*. Cambridge: University Printing House.
14. Cosmides, L., Tooby, J. & Barkow, J. H. (1995). *The Adapted Mind: Evolutionary Psychology and the Generation of Culture*. New York: Oxford University Press.
15. Čihák, M. & Sahay, R. (2018, 19. september). *Women in Finance: An Economic Case for Gender Equality* [objava na blogu]. Pridobljeno 15. Aprila 2020 iz <https://blogs.imf.org/2018/09/19/women-in-finance-an-economic-case-for-gender-equality/>
16. Dautović, E. (2019). *Has regulatory capital made banks safer? Skin in the game vs moral hazard*. Pridobljeno 26. aprila 2020 iz <https://www.esrb.europa.eu/pub/pdf/wp/esrb.wp91~4c70a46630.en.pdf>
17. DellaVigna, S. (2009). Psychology and economics: Evidence from the field. *Journal of Economic literature*, 47(2), 315–72.
18. DiLalla, L. (2011). *Behavioral Genetics*. Pridobljeno 10. aprila 2020 iz <https://www.oxfordbibliographies.com/view/document/obo-9780199828340/obo-9780199828340-0010.xml>
19. Farnsworth, B. (2019, 4. julij). *Human Behavior: The Complete Pocket Guide* [objava na blogu]. Pridobljeno 10. aprila 2020 iz <https://imotions.com/blog/human-behavior/>
20. Ferris, S. P., Jayaraman, N. & Sabherwal, S. (2013). CEO overconfidence and international merger and acquisition activity. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 48(1), 137–164.
21. Figner, B. & Weber, E. U. (2011). Who Takes Risks When and Why? Determinants of Risk Taking. *Current Directions in Psychological Science*, 20(4), 211.
22. Gaganis, C., Hasan, I. & Pasiouras, F. (2020). National culture and housing credit. *Journal of Empirical Finance*, 56(1), 19–41.
23. Gaganis, C., Hasan, I., Papadimitri, P. & Tasiou, M. (2019). National culture and risk-taking: Evidence from the insurance industry. *Journal of Business Research*, 97(1), 104–116.
24. Ganti, A. (2019). *Endowment Effect*. Pridobljeno 15. aprila 2020 iz <https://www.investopedia.com/terms/e/endowment-effect.asp>
25. Gillis, W. (2012). *Cyclists without helmets triple their chance of death by head injury*. Pridobljeno 1. maja 2020 iz https://www.thestar.com/news/gta/2012/10/15/cyclists_without_helmets_triple_their_chance_of_death_by_head_injury.html
26. Gorodnichenko, Y. & Roland, G. (2017). Culture, institutions, and the wealth of nations. *The Review of Economics and Statistics*, 99(3), 402–416.
27. Grampp, W. D. (1948). Adam Smith and the Economic Man. *Journal of Political Economy*, 56(1), 315–315.
28. Greenbaum, S. I., Thakor, A. V. & Boot, A. W. A. (2019). *Contemporary Financial Intermediation*. London: Elsevier.
29. Groysberg, B., Lee, J., Price, J. & Cheng, J. Y. (2018). The Leader's Guide to Corporate Culture. The Culture Factor. *Harvard Business Review*, 96(1), 44–52.
30. Hall, E. (1976). *Beyond Culture*. New York: Doubleday.

31. Henriques, G. (2019, 1. januar). *3 Ways to Explain Human Behavior* [objava na blogu]. Pridobljeno 10. aprila 2020 iz <https://www.psychologytoday.com/us/blog/theory-knowledge/201901/3-ways-explain-human-behavior>
32. Hofstede Insights. (2020). *About Geert Hofstede*. Pridobljeno 15. januarja 2020 iz <https://hi.hofstede-insights.com/about-geert-hofstede>
33. Hofstede, G. (1984). *Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values*. Beverly Hills, CA: Sage Publications.
34. Hofstede, G. (2011a, 23. oktober). *Geert Hofstede on Culture HD* [YouTube]. Pridobljeno 5. aprila 2020 iz <https://www.youtube.com/watch?v=gjJRWn164hI>
35. Hofstede, G. (2011b). Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context. *Online Readings in Psychology and Culture*, 2(1), 3–15.
36. Hofstede, G. (2020a). *The 6-D model of national culture*. Pridobljeno 25. marca 2020 iz <https://geerthofstede.com/culture-geert-hofstede-gert-jan-hofstede/6d-model-of-national-culture/>
37. Hofstede, G. (2020b). *Geert Hofstede's Biography*. Pridobljeno 18. marca 2020 iz <https://geerthofstede.com/geert-hofstede-biography/geert-hofstede-cv/>
38. Hofstede, G., Hofstede, G. J. & Minkov, M. (2010). *Cultures and Organizations: Software of the Mind*. New York: McGraw-Hill eBooks.
39. Hom, E. J. (2019, 22. februar). Mark Zuckerberg Biography. *Business news daily*. Pridobljeno 25. maja 2021 iz <https://www.businessnewsdaily.com/4167-business-profile-mark-zuckerberg.html>
40. Illiashenko, P. & Laidroo, L. (2020). National culture and bank risk-taking: Contradictory case of individualism. *Research in International Business and Finance*, 51, 101069.
41. Inkeles, A. & Levinson, D. J. (1969). National character: The study of modal personality and sociocultural systems. *The Handbook of Social Psychology*, 2(4), 418–506
42. International Monetary Fund. (2020). *Global Financial Stability Report*. Pridobljeno 20. junija 2020 iz <https://www.imf.org/en/Publications/GFSR>
43. Jackson, P. (2020). *Risk appetite and risk responsibilities*. Pridobljeno 8. junija 2020 iz [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-risk-governance-2020-risk-appetite-and-risk-responsibilities/\\$FILE/ey-risk-governance-2020-risk-appetite-and-risk-responsibilities.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-risk-governance-2020-risk-appetite-and-risk-responsibilities/$FILE/ey-risk-governance-2020-risk-appetite-and-risk-responsibilities.pdf)
44. Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*, 47(2), 99–127.
45. Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. Great Britain: Penguin Books.
46. Kahneman, D., Slovic, P. & Tversky, A. (1982). *Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases*. Cambridge: Cambridge University Press.
47. Kanagaretnam, K., Lim C. Y. & Lobo, G. J. (2011). Effects of National Culture on Bank Risk Taking. *Research in International Business and Finance*, 42, 853–874.
48. Kelman, H. C. (1997). Nationalism, patriotism, and national identity: Social-psychological dimensions. V D. Bar-Tal & E. Staub (ur.), *Nelson-Hall series in*

- psychology. *Patriotism: In the lives of individuals and nations* (str. 171–173). Chicago: Nelson-Hall Publishers.
49. Kenton, W. (2019). *Behavioral Economics*. Pridobljeno 15. aprila 2020 iz <https://www.investopedia.com/terms/b/behavioraleconomics.asp>
 50. Kenton, W. (2020). *Financial Crisis*. Pridobljeno 1. maja 2020 iz <https://www.investopedia.com/terms/f/financial-crisis.asp>
 51. Laeven, L. & Valecchia, F. (2018). *Systemic Banking Crises Revisited*. Pridobljeno 1. maja 2020 iz <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2018/09/14/Systemic-Banking-Crises-Revisited-46232>
 52. Levitt, S. D. & Dubner, S. J. (2009). *Freakonomics: a rogue economist explores the hidden side of everything*. New York: Harper Perennial.
 53. Li, X., Tripe, D. & Malone, C. (2017). *Measuring bank risk: An exploration of z-score*. Palmerston North: Massey University.
 54. Live Science Staff. (2016). *Understanding the 10sta Most Destructive Human Behaviors*. Pridobljeno 1. maja 2020 iz <https://www.livescience.com/14152-destructive-human-behaviors-bad-habits.html>
 55. McLeod, S. A. (2015). *Cognitive Psychology*. Pridobljeno 10. aprila 2020 iz <https://www.simplypsychology.org/cognitive.html>
 56. McLeod, S. A. (2017). *Psychodynamic approach*. Pridobljeno 10. aprila 2020 iz <https://www.simplypsychology.org/psychodynamic.html>
 57. McLeod, S. A. (2018a). *Skinner - Operant Conditioning*. Pridobljeno 10. aprila 2020 iz <https://www.simplypsychology.org/operant-conditioning.html>
 58. McLeod, S. A. (2018b). *What are the most interesting ideas of Sigmund Freud?* Pridobljeno 10. aprila 2020 iz <https://www.simplypsychology.org/Sigmund-Freud.html>
 59. MedlinePlus. (brez datuma). *Is temperament determined by genetics?* Pridobljeno 15. aprila 2020 iz <https://ghr.nlm.nih.gov/primer/traits/temperament>
 60. Mourouzidou-Damtsa, S., Milidonis, A. & Stathopoulos, K. (2019). National culture and bank risk-taking. *Journal of Financial Stability*, 40(1), 132–143.
 61. Mullainathan, S. & Thaler, R. H. (2000). Behavioral Economics. *National Bureau of Economic Research*. Working Paper No. 7948, 1–2. Pridobljeno 11. aprila 2020 iz https://www.nber.org/system/files/working_papers/w7948/w7948.pdf
 62. Plomin, R. (2020). *Behaviour genetics*. Pridobljeno 11. aprila 2020 iz <https://www.britannica.com/science/behaviour-genetics>
 63. Pritchard, J. (2019). *Moral Hazard: Definition and Examples*. Pridobljeno 25. aprila 2020 iz <https://www.thebalance.com/moral-hazard-what-it-is-and-how-it-works-315515>
 64. Psychologist World. (2020). *Cognitive Approach*. Pridobljeno 10. aprila 2020 iz <https://www.psychologistworld.com/cognitive/approach>
 65. Psychology Today. (2020). *Evolutionary Psychology*. Pridobljeno 11. aprila 2020 iz <https://www.psychologytoday.com/intl/basics/evolutionary-psychology>
 66. Saunders, A. & Cornett, M. M. (2007). *Financial Institutions Management: A Risk Management Approach*. New York: McGraw-Hill.

67. Schacter, D. L., Gilbert, D. T. & Wegner, D. M. (2010). *Psychology*. New York: Worth Publishers.
68. Shariatmadari, D. (2015). *Interview | Daniel Kahneman: 'What would I eliminate if I had a magic wand? Overconfidence'* Pridobljeno 15. aprila 2020 iz <https://www.theguardian.com/books/2015/jul/18/daniel-kahneman-books-interview>
69. ISJFR ZRC SAZU. (2020). *Slovar slovenskega knjižnega jezika*. Pridobljeno 18. marca 2020 iz www.fran.si
70. Stanford Encyclopedia of Philosophy. (2008). *Evolutionary Psychology*. Pridobljeno 5. aprila 2020 iz <https://plato.stanford.edu/archives/spr2020/entries/evolutionary-psychology/>
71. Thaler, R. & Sunstein, C. (2009). *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth and Happiness*. London: Penguin Books.
72. Thaler, R. H. (2016). *Misbehaving: The making of behavioral economics*. New York: W. W. Norton & Company.
73. Thpanorama. (brez datuma). *Opredelitev, značilnosti in primeri pogojev operaterjev*. Pridobljeno 17. maja 2020 iz <https://sl.thpanorama.com/articles/psicologa-educativa/condicionamiento-operante-definicion-caracteristicas-y-ejemplos.html>
74. Tversky, A. & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124–1131.
75. University College London. (2020). *Social Anthropology*. Pridobljeno 30. marca 2020 iz <https://www.ucl.ac.uk/anthropology/about/social-anthropology>
76. Useem, J. & Useem, R. (1963). Culture Has Been Defined in a Number of Ways, But Most Simply, as the Learned and Shared Behavior of a Community of Interacting Human Beings. *Human Organization*, 22(3), 169.
77. Verluyten, S. P. (2010). *Intercultural Skills for International Business and International Relations*. Leuven: Uitgeverij Acco.
78. Weber, E. U., Blais, A. R. & Betz, N. E. (2002). A domain-specific risk-attitude scale: Measuring risk perceptions and risk behaviors. *Journal of Behavioral Decision Making*, 15(4), 263–290
79. Wharton School. (2012). *The Tension between 'Too Big to Fail' and Moral Hazard Continues*. Pridobljeno 26. aprila 2020 iz <https://knowledge.wharton.upenn.edu/article/the-tension-between-too-big-to-fail-and-moral-hazard-continues/>
80. Wilson, T. D. (2002). *Strangers to ourselves: Discovering the adaptive unconscious*. England: Belknap Press of Harvard University Press.
81. World Bank. (2020a). *Bank Z-Score*. Pridobljeno 18. julija 2020 iz <https://datacatalog.worldbank.org/bank-z-score#:~:text=It%20captures%20the%20probability%20of,the%20standard%20deviation%20of%20ROA>.
82. World Bank. (2020b). *Banking crisis*. Pridobljeno 25. aprila 2020 iz <https://www.worldbank.org/en/publication/gfdr/gfdr-2016/background/banking-crisis>
83. World Bank. (2020c). *GDP (current US\$)*. Pridobljeno 15. junija 2020 iz <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>
84. Yilmaz, E. (2021). *Understanding Financial Crises*. New York: Routledge.

85. Zuckerman, M. (2000). *Are You a Risk Taker?* Pridobljeno 1. maja 2020 iz <https://www.psychologytoday.com/us/articles/200011/are-you-risk-taker>

PRILOGA

Priloga 1: Opisi spremenljivk

Spremenljivka	Definicija spremenljivke	Vir podatkov
Odvisne spremenljivke, ki prikazujejo tveganje v bankah		
ln(Z-Score)	Naravni logaritem Z-Score, pomnožen z (-1). Večja je negativna vrednost v boljšem stanju je bančni sektor.	Financial Development and Structure Dataset (Svetovna banka)
ROA	Donosnost sredstev.	Financial Development and Structure Dataset (Svetovna banka)
Delež neučinkovitih posojil	Delež neučinkovitih posojil od vseh posojil (%).	Global Financial Development (Svetovna banka)
Neodvisne spremenljivke kulturnih dimenzij		
Individualizem	Vrednost za individualizem med 0 in 100. Družbe z vrednostmi bliže nič so bolj kolektivistične, z višjimi vrednostmi pa bolj individualistične.	Spletna stran Geert-a Hofstede
Izogibanje negotovostim	Vrednost za izogibanje negotovostim med 0 in 100. Družbe z nižjimi vrednostmi so bolj tolerantne do negotovosti, družbe z višjimi vrednostmi pa se raje izogibajo negotovostim.	Spletna stran Geert-a Hofstede
Dolgoročna usmerjenost	Vrednost za dolgoročno usmerjenost med 0 in 100. Družbe z vrednostmi bliže nič so bolj kratkoročno usmerjene, družbe z višjimi vrednostmi pa so dolgoročno usmerjene.	Spletna stran Geert-a Hofstede
Kontrolne spremenljivke za bančni sektor		
Delež sredstev centralne banke od GDP	Razmerje med neplačanimi posojili in vsemi bruto posojili. Vključuje celotno bruto vrednost in ne le zapadlo vrednost posojila.	Global Financial Development (Svetovna banka)
Bančne krize	Vrednost 1 v primeru, ko je ena država v krizi in vrednost 0 ko v eni državi ni krize.	Global Financial Development (Svetovna banka)
Koncentracija bank	Sredstva treh največjih komercialnih bank, kot delež celotnega premoženja komercialnih bank.	Global Financial Development (Svetovna banka)
Neto obrestna marža	Računovodska vrednost neto obrestnih prihodkov banke, kot delež njenih povprečnih obrestnih sredstev.	Global Financial Development (Svetovna banka)
Kontrolne spremenljivke za države		
BDP	Vrednost končanih proizvodov in storitev, ki je bila pridobljena znotraj ene države v obdobju enega leta v trdnih USD.	Svetovna banka
Indeks moralnega hazarda	Indeks, ki prikazuje vrednost moralnega hazarda ene države.	Deposit Insurance Database (Svetovna banka)
Stabilnost vlade	Vrednost, ki meri stabilnost vlade v eni državi.	International Country Risk Guide (The PRS Group, Inc.)
Zavarovanje depozitov	Vrednost 1 v primeru, da ima država zavarovanje depozitov. V nasprotnem primeru je vrednost 0.	Deposit Insurance Database (Svetovna banka)
Indeks razkritja poslovanja	Kaže v kakšni meri so zaščiteni vlagatelji preko razkrivanja finančnih podatkov in podatkov o lastništvu. Indeks se giblje med 0 in 10. 10 predstavlja največjo mero razkritja.	Business Extent of Disclosure Index (Svetovna banka)