

Feiten versus fictie over waarden in de financiële sector

Hoewel politici er vaak kritiek op hebben, laat systematisch onderzoek naar de persoonlijke waarden van financiële professionals zien dat deze in de financiële sector niet significant verschillen van die van andere beroepsgroepen. In plaats van een cultuuromslag lijkt betere wet- en regelgeving noodzakelijk om het financiële systeem te verbeteren.

**ANDRÉ
VAN HOORN**
Universitair docent
aan de Universiteit
van Groningen

Sinds de aanvang van de financiële crisis staan financiële professionals zoals bankiers en masse in het ethische verdomhoekje. Het algemene oordeel is duidelijk: de waarden in de financiële sector laten ernstig te wensen over (Fox, 2010; Lewis, 2010; Madrick, 2010), een enkele nuancering daargelaten (Luyendijk, 2015). Met uitzondering van deze laatste nuancering ontbreekt er echter grondig onderzoek en wetenschappelijk bewijs waarop dit oordeel te baseren valt. Er is een wijdverbreid idee dat de crisis voorkomen had kunnen worden als financiële professionals minder waarde zouden hebben gehecht aan hun eigenbelang en meer waarde aan het belang van anderen (Van Hoorn, 2015a). De vraag of de persoonlijke waarden van financiële professionals inderdaad systematisch afwijken van die van andere beroepsgroepen – en zij dus verantwoordelijk te houden zijn voor de financiële crisis – blijft echter onbeantwoord.

WAARDEN VAN FINANCIËLE PROFESSIONALS

Hoewel er wel enig onderzoek gedaan is naar de waarden van financiële professionals, wordt het verzamelen van empirisch bewijs ernstig bemoeilijkt door een praktisch feit. De felle kritiek op de financiële sector maakt het namelijk heel moeilijk om originele data te verzamelen over de persoonlijke waarden van een financiële professional die niet

op de een of andere manier beïnvloed zijn door het heftige debat over en de breed gedragen kritiek op de financiële sector. Meer algemeen geldt dat de studie van de waarden van specifieke groepen zich niet leent voor experimenteel onderzoek (Van Hoorn, 2012; Matsumoto en Van de Vijver, 2011). De essentie van een experiment is namelijk dat onderzoekssubjecten willekeurig aan verschillende invloeden worden blootgesteld, en dat kan simpelweg niet als er sprake is van reeds bestaande groepen zoals bankiers versus niet-bankiers (Shadish *et al.*, 2002; Van Hoorn, 2015b; Stöckl, 2015; Vranka en Houdek, 2015).

Er bestaat echter wel een manier om het probleem van de door het huidige debat ‘vervuilde’ onderzoeksgegevens te minimaliseren. De idee is simpelweg om gebruik te maken van reeds bestaande data die verzameld zijn voor het begin van de crisis en voordat het debat losbrak over de waarden van deze beroepsgroep. Uiteraard kunnen mensen zich altijd doelbewust anders gedragen in een laboratoriumexperiment of liegen bij het invullen van vragenlijsten. Er zullen ook altijd mensen zijn die dat doen, met als belangrijkste motivatie om zichzelf anders voor te doen dan ze feitelijk zijn, wat ook wel ‘falsificatie van voorkeuren’ wordt genoemd (Kuran, 1995). Echter, door te kijken naar data die verzameld zijn voor de aanvang van de crisis kan men uitsluiten dat het recente debat en de stevige kritiek op de financiële sector van invloed zijn op de onderzoeksresultaten (Van Hoorn, 2015a).

HYPOTHESE

Waarden gaan over de doelen die mensen nastreven en kan men definiëren als algemene opvattingen of richtlijnen die menselijk gedrag sturen en niet situatie-specifiek zijn (Schwartz, 1992). De kern van het huidige debat over waarden in de financiële sector is dat deze een belangrijke rol hebben gespeeld in de crisis. De crisis kon uitbreken omdat financiële professionals louter hun eigenbelang nastreefden en zich niet bekommerden om het welzijn van hun

cliënten. Anders gezegd, de crisis had voorkomen kunnen worden als financiële professionals minder waarde gehecht zouden hebben aan hun eigenbelang en meer waarde aan het belang van anderen (Van Hoorn, 2015a). De vraag die dan gesteld moet worden is of de persoonlijke waarden van financiële professionals inderdaad wel zo uitzonderlijk zijn als nu door velen verondersteld wordt. Maar als de waarden van financiële professionals niet systematisch afwijken van die van het algemene publiek, wat is dan de zin van een debat dat zich louter richt op de waarden van deze bepaalde beroepsgroep? Als financiële professionals niet méér gedreven worden door eigenbelang dan een willekeurige andere beroepsgroep, lijkt de crisis meer een kwestie van normaal menselijk gedrag dan van 'goede' of 'slechte' waarden. Het debat zou in dat geval ook over menselijk gedrag in het algemeen moeten gaan en over de omstandigheden die bepaalde soorten gedrag bevorderen, en niet zozeer over financiële professionals als groep. In ieder geval is het goed om te benadrukken dat fraude en onethisch gedrag niet uniek zijn voor de financiële sector, denk bijvoorbeeld aan de bouwfraude of de ontmaskering van Diederik Stapel.

De hier gepresenteerde analyse van de waarden van financiële professionals maakt gebruik van de theorie van universele waarden van Schwartz (1992). Dit is de standaard-waardetheorie in de psychologie en omvat tien basiswaarden die het complete spectrum van menselijke motivatie beslaan. De analyse kijkt dus naar de diepste drijfveren van mensen ofwel de zogenaamde finale waarden, en niet naar zoiets als hebzucht. Hebzucht heeft slechts instrumentele waarde als manier om een doel te bereiken en is daarmee veel minder fundamenteel dan de onderliggende basiswaarden van mensen. Basiswaarden worden op hun beurt onderscheiden doordat ze alleen een relatieve en geen absolute prioriteit hebben. Dus als een persoon aan een bepaald doel veel waarde hecht, betekent dit automatisch dat aan andere doelen relatief minder waarde wordt gehecht.

Van de tien basiswaarden zijn er vier direct te relateren aan het nastreven van eigenbelang en het benadelen van anderen, en dus aan frauduleus en onethisch gedrag door financiële professionals. Deze waarden betreffen macht en persoonlijk succes enerzijds en universalisme en liefdadigheid anderzijds. Deze vier vormen samen twee waardedimensies, zelfgerichtheid (ofwel egoïsme) en zelftranscendentie (ofwel altruïsme), en één overkoepelend waardedomein, zelfgerichtheid versus zelftranscendentie. De andere zes basiswaarden betreffen hedonisme, stimulatie, zelfsturing, traditie, conformisme en zekerheid. Het debat over en de kritiek op de waarden van financiële professionals kan samengevat worden in de volgende hypothese (H1): *vergeleken met andere mensen, hechten financiële professionals meer waarde aan zelfgerichtheid en minder waarde aan zelftranscendentie.*

DATA EN METHODE

De data voor dit onderzoek komen van de European Social Survey (ESS), die sinds 2002 om de twee jaar afgenomen wordt in een groot aantal Europese landen. In zes edities heeft de ESS data verzameld van bijna 300.000 respondenten, niet alleen over hun waarden maar ook over hun opleidingsniveau, inkomen, geslacht, geboortjaar, speci-

fieke beroep, enzovoort. Deze analyse maakt alleen gebruik van data die zijn verzameld voor het begin van de crisis, in 2002, 2004 en 2006. Een lineaire-regressiemodel verklaart de persoonlijke waarden van een individu als functie van de sector waarin het individu werkzaam is en diverse andere controlevariabelen. De belangrijkste variabele in de analyse is de dummyvariabele die aangeeft of een persoon als professional werkzaam is in de financiële sector (1) of niet (0). De ESS noteert het beroep van mensen met behulp van viercijferige codes en categorieën die vrijwel direct matchen met de versie uit 1988 van de ISCO, de internationale standaardclassificatie van beroepen. In totaal zijn er vier ISCO-categorieën aan te merken als financiële professional, ten eerste de *Finance and sales associate professionals*, ten tweede de *Securities and finance dealers and brokers*,

Als financiële professionals niet systematisch afwijken van die van het algemene publiek, wat is dan de zin van een debat dat zich richt op de waarden van deze beroepsgroep?

ten derde de *Business services agents and trade brokers*, en ten vierde de *Trade brokers*. De afhankelijke variabelen in de analyse zijn de genoemde waarden uit de universele-waardetheorie van Schwartz. Zoals aangegeven hebben persoonlijke waarden alleen relatieve prioriteit. Empirisch wordt dit meegenomen door persoonlijke antwoordscores op één bepaalde waarde te corrigeren voor de gemiddelde scores op de andere waarden. Er wordt als het ware gecontroleerd voor de specifieke antwoordstijl van respondenten, waardoor absolute scores op de waarde-items uit de ESS er niet meer toe doen en worden omgezet in relatieve scores. Een hogere respectievelijk lagere score geeft dan aan dat een bepaalde waarde, bijvoorbeeld macht, relatief belangrijker respectievelijk onbelangrijker is voor het betreffende individu. Omdat er steeds meer onderzoek beschikbaar komt dat sociale status relateert aan onethisch gedrag (Piff *et al.*, 2012) wordt er in de empirische analyse gecontroleerd voor verschillen in sociale status, specifiek voor het inkomenspercentiel van een individu relatief ten opzichte van landgenoten.

RESULTATEN

De waardeverschillen tussen financiële professionals en mensen in andere beroepsgroepen blijken klein en niet statistisch significant (tabel 1). Resultaten zijn vergelijkbaar als er niet naar basiswaarden wordt gekeken, maar naar de dimensies van zelfgerichtheid en zelftranscendentie of naar

Of financiële professionals meer waarde hechten aan macht en persoonlijk succes en minder aan universalisme en liefdadigheid¹

TABEL 1

	Zelfgerichtheid		Zelftranscendentie	
	Macht	Persoonlijk succes	Universalisme	Liefdadigheid
Snijpunt	-1,04***	-0,667***	0,649***	0,742***
Wel of geen financieel professional	0,033	0,020	-0,039	-0,011
Inkomenspercentiel	0,003***	0,004***	-0,001***	-0,001***
Aangepaste R ²	0,007	0,016	0,001	0,002

¹ Sample bestaat uit 87.632 individuen van wie er 322 financieel professional zijn.

Waardescores kunnen theoretisch variëren van -5 tot +5.

*** Significant op eenprocentniveau

Bron: European Social Survey

het overkoepelende waardedomein (Van Hoorn, 2015a). Evenzo veranderen de resultaten amper als er meer controlevariabelen toegevoegd worden, zoals geslacht. Mannen, bijvoorbeeld, hechten gemiddeld genomen meer waarde aan zelfgerichtheid en minder aan zelftranscendentie (Schwartz en Rubel, 2005), zodat een ongelijke verdeling van mannen en vrouwen over de verschillende beroepsgroepen tot verkeerde conclusies zou kunnen leiden. Een dergelijke *omitted-variable bias* blijkt echter geen rol te spelen en de resultaten veranderen niet door het toevoegen van dit soort standaardcontrolevariabelen in waardeonderzoek (Hitlin en Piliavin, 2004). De enige manier waarop men wel statistisch significante verschillen verkrijgt, is als er überhaupt geen controlevariabelen toegevoegd worden. De verschillen zijn dan echter nog steeds dusdanig klein dat ze triviaal zijn volgens de standaardcriteria (Cohen, 1988). H1 wordt dus niet bevestigd, terwijl de nulhypothese van

kelijkheid zijn. Dit soort gedrag valt nooit uit te sluiten en zou de resultaten van bovenstaande analyse kunnen vertekenen. De vraag wordt dan echter of het ook aannemelijk is dat financiële professionals inderdaad al voorafgaande aan 2007 hun antwoorden op specifieke waarde-items dusdanig gemanipuleerd hebben dat het lijkt alsof zij relatief weinig waarde hechten aan eigenbelang en relatief veel aan het welzijn van anderen. Als er sprake is van dergelijke grootschalige manipulatie van items uit de ESS door financiële professionals, waarom dan specifiek van basiswaarden op het gebied van macht, persoonlijk succes, universalisme dan wel liefdadigheid, en waarom niet van basiswaarden op het gebied van bijvoorbeeld hedonisme of zekerheid? Gegeven dat waarden alleen een relatieve prioriteit hebben, zouden de resultaten in tabel 1 alleen een vertekend beeld geven als financiële professionals een veel sterkere aanranding hebben om juist hun antwoorden op het gebied van macht, persoonlijk succes, universalisme en liefdadigheid te falsificeren en niet hun antwoorden op de andere zes basiswaarden. Bovendien zou deze specifieke falsificatie uniek moeten zijn voor financiële professionals. Als andere beroepsgroepen zoals juristen, artsen of economen hun antwoorden op de waarde-items uit de ESS op dezelfde manier gefalsificeerd zouden hebben, zijn de onderlinge waardeverschillen niet noodzakelijkerwijs vertekend. Theoretisch is het zelfs mogelijk dat de werkelijke verschillen in de waarden zelfgerichtheid en zelftranscendentie tussen financiële professionals en het algemene publiek kleiner zijn dan uit de analyse in tabel 1 blijkt. Of dit ook daadwerkelijk het geval is, kan nooit met honderd procent zekerheid vastgesteld worden. Bij gebrek aan argumenten of bewijs is er echter geen duidelijke reden om aan te nemen dat de resultaten in tabel 1 systematisch vertekend zijn.

er is niets speciaals aan de waarden van mensen die werken in de financiële sector

geen significante (of louter triviale) waardeverschillen tussen financiële professionals en het algemene publiek wel empirisch ondersteund wordt.

Uiteraard blijft voor bovenstaande resultaten gelden dat mensen hun voorkeuren kunnen falsificeren en zich anders kunnen presenteren dan ze daadwerkelijk zijn (Kuran, 1995). In principe zouden financiële professionals reeds lange tijd iedere aan hen voorgeschotelde vragenlijst doelbewust 'verkeerd' ingevuld kunnen hebben, waardoor de gevonden waardeverschillen kleiner lijken dan ze in wer-

CONCLUSIE

Een cultuuromslag wordt breed gezien als de manier om het financiële systeem te verbeteren. De onderliggende premisse is dat de financiële crisis uiteindelijk het resultaat is van de persoonlijke waarden van de mensen die werkzaam zijn in de financiële sector. Dit onderzoek laat echter zien dat er niets speciaals is aan de waarden van mensen die werken in de financiële sector. Financiële professionals

hechten niet meer belang aan macht en persoonlijk succes (zelfgerichtheid) dan andere mensen doen, en ook hechten zij niet minder belang aan het welzijn van anderen of aan zelftranscendentie dan andere mensen. Het lijkt dan ook zeer onwaarschijnlijk dat de crisis voorkomen had kunnen worden met andere mensen aan het roer in de financiële sector. Omdat waarden de belangrijkste drijfveren zijn voor mensen en omdat de waarden van financiële professionals en die van het algemene publiek vergelijkbaar zijn, zal een gemiddelde werknemer wanneer hij/zij in de financiële sector werkzaam is zich niet meer of minder onethisch gedragen dan de huidige financiële professionals doen.

De belangrijkste conclusie naar aanleiding van dit resultaat is dat een cultuuromslag hoogstwaarschijnlijk niet tot daadwerkelijke verbetering van het financiële systeem gaat leiden. Als iedere werknemer in de financiële sector vervangen wordt door een willekeurig ander persoon, leidt dat niet tot andere gemiddelde waarden in de sector. In principe zou het misschien mogelijk zijn om een groep mensen te vinden met substantieel *betere* of in ieder geval *minder slechte* zelfgerichtheids- en zelftranscendentiewaarden dan de huidige groep financiële professionals. Heel realistisch lijkt dit echter niet, gegeven hoe volstrekt normaal de waarden van financiële professionals blijken te zijn. Tenzij men denkt dat het mogelijk is om de hele sector te laten draaien op enkele Moeder Teresa's of Robin Hoods, zal daadwerkelijke verbetering van het financiële systeem uit een andere hoek moeten komen. Het ligt daarbij voor de hand om kritisch naar de omstandigheden in de financiële sector te kijken. Gedrag wordt immers niet alleen bepaald door persoonlijke waarden maar ook door specifieke omstandigheden, zoals perverse prikkels en bonussen. Andere wet- en regelgeving lijkt vervolgens onontbeerlijk om de omstandigheden in de financiële sector dusdanig te veranderen dat zij minder aanzetten tot onethisch gedrag, en om zo uiteindelijk het financiële systeem te verbeteren. Verdere discussie van de waarden van financiële professionals lijkt af te leiden van dit veel relevantere debat.

LITERATUUR

- Cohen, J. (1988) *Statistical Power Analysis for the Behavioral Sciences*. 2e editie. Hillsdale: Erlbaum Associates.
- Fox, J. (2010) Cultural change is key to bank reform. *Financial Times*, 25 maart.
- Hitlin, S. en J.A. Piliavin (2004) Values: reviving a dormant concept. *Annual Review of Sociology*, 30, 359–393.
- Hoorn, A. van (2012) Cross-cultural experiments are more useful when explanans and explanandum are separated. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 109(21), e1329.
- Hoorn, A. van (2015a) The global financial crisis and the values of professionals in finance: An empirical analysis. *Journal of Business Ethics*, 130(2), 253–269.
- Hoorn, A. van (2015b) Organizational culture in the financial sector: evidence from a cross-industry analysis of employee personal values and career success. *Journal of Business Ethics*, te verschijnen.
- Kuran, T. (1995) *Private truths, public lies*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Lewis, M. (2010) *The big short: inside the doomsday machine*. New York: W.W. Norton.
- Luyendijk, J. (2015) *Dit kan niet waar zijn*. Amsterdam: Atlas-Contact.
- Madrick, J. (2010) At the heart of the crash. *New York Review of Books*, 57(10 juni), 37–40.
- Matsumoto, D. en F.J.R. van de Vijver (red.) (2011) *Cross-cultural research methods in psychology*. New York: Cambridge University Press.
- Piff, P.K., D.W. Stancato, S. Côté et al. (2012) Higher social class predicts increased unethical behavior. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 109(11), 4086–4091.
- Schwartz, S.H. (1992) Universals in the content and structure of values: theory and empirical tests in 20 countries. *Advances in Experimental Social Psychology*, 25, 1–65.
- Schwartz, S.H. en T. Rubel (2005) Sex differences in value priorities: cross-cultural and multimethod studies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89, 1010–1028.
- Shadish, W.R., T.D. Cook en D.T. Campbell (2002) *Experimental and quasi-experimental designs for generalized causal inference*. Boston: Houghton Mifflin Company.
- Stöckl, T. (2015) Dishonest or professional behavior? Can we tell? A comment on: Cohn et al. 2014, *Nature* 516, 86–89, 'Business culture and dishonesty in the banking industry'. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 8, 64–67.
- Vranka, M.A. en P. Houdek (2015) Many faces of bankers' identity: how (not) to study dishonesty. *Frontiers in Psychology*, 6, 302.

In het kort

- ▶ Sinds de financiële crisis is er veel aandacht voor onethisch gedrag in de financiële sector
- ▶ De waarde die financiële professionals hechten aan macht en andermans welzijn wijkt niet af van die van andere professionals
- ▶ Een cultuurverandering zal daarom waarschijnlijk minder gedragsverbetering opleveren dan nieuwe wet- en regelgeving