

Dr. France Arhar

MEDNARODNE FINANCE – FINANČNA KRIZA, KJE JE POSLOVNA ODLIČNOST?

Uvod

Svobodni kapitalski trgi in svoboda pri opravljanju finančnega posredništva, sta dve značilnosti novejšega časa, ki ju od leta 2003 »prakticira« tudi naša država. Na drugi strani se soočamo s paradoksom, da so finančni posredniki kot institucije najbolj regulirane pravne osebe, pri katerih se postavlja tako v domači kot tuji zakonodaji, vrsta predpogojev in zahtev, vse z namenom, da bi bila finančna stabilnost čim večja, oziroma, da se ne bi srečevali s finančnimi krizami, ki so v preteklosti zahtevale velike vsote denarja za njihovo saniranje.

EU se še posebej zaveda tovrstne nevarnosti, zato o njej govorimo sami Maastrichtski pogodbi, kot tudi v številnih direktivah, ki naj bi bile obvezane za vse članice. Kot je znano je EU že leta 1999 sprejela Akcijski načrt za finančne storitve, katerega cilj je: dokončno oblikovanje enotnega finančnega trga EU ter razvoj odprtega in varnega trga za finančne storitev segmentu poslovanja s prebivalstvom. Večina 42 predlogov ja preoblikovan v direktive in so danes pripravljeni za implementacijo. Teme, ki jih načrt obravnava so zelo različne. Ko

govorimo o finančnih trgih, so se v ospredju znašli, zloraba trga, trgovanje na podlagi notranjih informacij - insider trading, prospekti, enotni potni list za izdajatelje - single passport for issuers, ponudbe za prevzem, izvajanje plačil in poravnava, pravila o informacijskih pregradah za finančne analitike - shinese wall itd. Bančnega nadzora so se lotili s pravili za finančne konglomerate, kapitalsko ustreznost itd. Zaščita potrošnikov je še posebej poudarjena v pravilih stroke za hipotekarna posojila, pravilih o potrošniških posojilih in elektronskemu izdajanju računov. Na področju plačilnega prometa ja bila osrednja tema priprava na enotno plačilno območje v evrih. Pojavile so se tudi pobude v zvezi z zavarovalniškimi posli, solventnost II, upravljanjem premoženja, direktivi imenovani UCITIS III, obdavčitvijo, direktiva o varčevanju in pranju denarja.

Izvajanje teh in nešteti drugih opravil postaja za vse finančne posrednike, še posebej pa za banke, drago. Rezultat je evropski trg za poslovanje z drugimi finančnimi družbami - wholesale, pri poslovanju s prebivalstvom pa so ovire še precejšnje, zaščita slednjih pa tudi zelo različna od države do države kljub enotnemu trgu.

Nepoučena oseba - profesionalna stranka

Težko najdemo doma, kot tudi v tujini, regulativo, ki bi dajala definicijo, kdo ima status nepoučene osebe. To izjemo vsekakor postavlja Zakon o bančništvu »Ur. List 131/2006«, ki v 8. členu, 3. odstavek poudarja, »da je nepoučena oseba, tista fizična in pravna oseba, ki nima strokovnih znanj in izkušenj potrebnih za presojo tveganj povezanih z vplačevanjem depozitov.« Poleg pozitivne definicije je v istem členu še negativna, ki opozarja katere institucije nimajo takega statusa:

- države, centralne banke in finančne družbe,
- banke in druge finančne organizacije oziroma od njih odvisne družbe,
- gospodarske družbe in samostojni podjetniki, ki ustrezajo merilom za velike oz. Srednje družbe po ZGD.

Celotno sprejemanje depozitov od javnosti, ki karakterizira prav aktivnost bank, se smatra kot sprejemanje depozitov od nepoučenih

oseb. Čeprav dajejo poslovno sposobnost pravni osebi prav fizične osebe, imajo slednje ne glede kakšno znanje posedujejo, kot vodilni ali druge vrste ljudje v različnih korporacijah in tudi bankah samih, status nepoučene osebe. Z drugimi besedami, samo »bankir« je tisti, ki naj bi v celoti posedoval celotno strokovno znanje in poznal predvsem vsa tveganja v poslih v katere vstopa s tretjimi osebami.

Na drugi strani govori Zakon o trgu finančnih instrumentov o »profesionalni stranki (12. člen), ki jo označuje z: »ustreznim strokovnim znanjem in izkušnjami, da lahko sama sprejema investicijske odločitve in oceni tveganje povezano z njimi«. Neprofesionalna stranka je vsaka druga stranka razen profesionalne. V 207. členu istega zakona so naštetje poimensko, domače in tuje institucije, ki imajo tovrsten status.

V okviru različnih tveganj se v 128. členu Zakona o bančništvu zahteva, da mora banka poslovati tako, da je v vsakem trenutku sposobna pravočasno izpolnjevati zapadle obveznosti, likvidnost ter, da je trajno sposobna izpolniti vse svoje obveznosti, solventnost. Taka zakonska zahteva, ki je v vseh pravnih sistemih do bank enaka, prav slednjim ne dopušča uporabe instituta »dolžniške zamude«, ki je sicer obravnavan v civilnih kodeksih, kajti uporaba slednjega lahko pomeni za banko stečaj oziroma še več, zaradi strahu upnikov - deponentov nastane sistemsko tveganje, ki vpliva na številne druge banke, ki se prav tako lahko znajdejo v nezavidljivi likvidnostni situaciji. Primer iz novejšje zgodovine: »propad 12 hrvaških in 10 čeških bank«.

Tveganje

Tveganje je lastno poslovnemu okolju je del poslovnih procesov in nujna sestavina informacij, ki so podlaga za poslovne odločitve. Obvladovanje tveganja je prisotno od pradavnine. Z razvojem poslovnih odnosov so nastajala tudi vedno nova dodatna tveganja.

V finančnem posredništvu in še posebej v bankah predstavlja eno največjih tveganj prav likvidnostno tveganje. Kot sem omenili že uvodoma, bankirju dolžniška zamuda ni priznana zato mora z vso skrbnostjo, znanjem in odgovornostjo analizirati dnevno vsa razmerja v katerih nastopa kot upnik, kako njegovi dolžniki izpol-

njujejo sprejete obveznosti, z drugimi besedami, kako likvidne so njegove terjatve. Pri tej svoji analizi se mora hkrati spraševati, komu in po kakšni ceni bi lahko prodal svoje terjatve, da bi lahko izpolnil vse tiste zahteve, ki bi jih nasproti njemu postavili njegovi upniki, deponenti. V kolikor bi prišlo med njegovimi upniki do splošnega strahu, da on kot bankir ne bo mogel izpolniti svojih obveznosti, se ti lahko odločijo pri depozitih na vpogled in zapadlih terminskih depozitih, da bodo zahtevali njihovo izplačilo. V tako nastali situaciji bo bankir varen, le če bo posedoval t.i. »sekundarno likvidnost, ki jo predstavlja finančno premoženje v obliki terjatev do centralne banke ali države. Samo za slednje premoženje deluje centralna banka kot »lender of last resort«, kar pomeni, da ponudi v zameno po nominalni vrednosti likvidna sredstva v vseh drugih primerih pa si mora bankir pomagati s prodajo premoženja tretjim, ki bodo običajno poznali njegovo stisko in v najslabšem primeru ne bodo pripravljene odkupiti niti njegovih terjatev v najboljšem primeru pa bodo ob dokupu zahtevali velik diskont, tako, da bo lastnik terjatve izgubil pomemben del svojega premoženja.

Neobvladovanje likvidnostnega tveganja lahko pripelje banko celo v stečaj pri vseh ostalih bankah in tudi drugih finančnih posrednikih pa se zaradi sistemskega tveganja njihova pozicija tudi bistveno poslabša in nekateri postanejo tudi sami zelo ogroženi.

Ob samem likvidnostnem tveganju se običajno zastavlja tudi vprašanje »moralnega tveganja – moral hazard« o katerem se v zadnjem času vse bolj govori tako v praksi kot tudi v literaturi. Kaj se razume pod tem izrazom? Razume se tako dejanje subjekta, ki se zaveda tveganja pri svojem poslovanju pa kljub temu sklepa tovrstne posle, misleč, da je tako pomemben ali tako velik, da ga predvsem »oblast« ne bo pustila, da bi padel, »too big to fail«, da za njegove obveznosti nasproti njegovim upnikom jamči tretji – država, da če se bo znašel v krizi mu bodo pomagale celo različne mednarodne institucije, skratka na lastnino in odgovornost do lastnikov misli vedno »ob pomoči tretjega« s katerim pa ni sklenil nobenega dogovora. V takih primerih je izjema garantirani depozit s strani države ali širše bančne asociacije, ki pa ga običajno ureja že pozitivna zakonodaja. Da bi se tovrstno moralno tveganje zmanjševalo si prizadeva tudi

najnovejša sodna praksa, ki se vse bolj ukvarja s t.i. »lender liability«, kar pomeni, da analizira vsa kreditorjeva ravnanja ne le v fazi sklepanja kredita temveč ves čas trajanja dolžniškega razmerja, dokler ni poravnana zadnja denarna enota. Francoska in belgijska sodišča so v zadnji dekadi pričela uporabljati za bankirjevo odgovornost izraz »duty of excellence« pri kateri so šla tako daleč, da ni dovolj s kakšno majhno malomarnostjo ja ravnal bankir, temveč so v konkretnih primerih zahtevala tudi odgovor ali je institucija imela etični kodeks in v kakšni meri so bila kršena prav pravila tega kodeksa. Še ostrejše so bile odločitve sodišč, če so slednja ugotovila, da finančni posrednik sploh nima lastnih etičnih norm.

Najnovejša sodna praksa, pa tudi različna strokovna literatura se v teh primerih ukvarjata tudi z vprašanjem »primerne razkritja informacij o poslovnem partnerju t.i. disclouser« še posebej, če se njegovo premoženjsko stanje poslabšuje in bi ga informacija, ki jo poseduje finančni posrednik o njem dodatno prizadela ali pa celo pripeljala v stečaj. Kako veliko je tovrstno moralno tveganje, ko nekaj vemo pa se en upamo povedati najprej zaradi nas samih, ker se bo v prvi vrsti poslabšal tudi naš lastni položaj. Do teh vprašanj prihaja ne le na ravni bilateralnega poslovnega razmerja, temveč tudi na ravni mednarodnih večplastnih razmerjih, pri čemer mislimo na eni strani na države kot subjekte mednarodnega javnega prava na drugi strani pa na mednarodni denarni sklad, ki naj bi največ vedel o njihovih ekonomskih problemih, hkrati pa naj bi jim tudi pomagal predvsem iz finančnih kriz. Konkretno vprašanje, ki se zastavlja se glasi ali državi pomagati, če zapade v krizo kljub temu da ni spoštovala »priporočil« sklada in na drugi strani, če je Sklad vedel kaj se v državi dogaja, zakaj ni takoj obvestil svetovne javnosti oziroma vseh subjektov, ki nastopajo na posameznem trgu v zadnjih letih primer azijske in ruske krize 1997 in 1998. Do današnjega dne mednarodnim finančnim organizacijam ni uspelo sprejeti pravil za tovrstno ravnanje, čeprav prvi poizkusi segajo v leto 1998 takoj po ruski finančni krizi. Zanimivo je, da tudi v akademskih krogih obstaja okrog tega vprašanja množica razprav, vendar na žalost še brez konkretnih predlogov. Odprto ostaja preprosto vprašanje, katero zlo je večje: razkritje slabega stanja vnaprej, ko se slednjemu še lahko pomaga

ali le delovanje »post festum«, brez naknadnih očitkov. Pri konkretnih subjektih se odpira običajno tudi vprašanje reputacije, pomena posameznega subjekta za posamezni trg kot tudi za širšo mednarodno skupnost. Zanimivo je, da so finančni instrumenti s katerimi se lahko posamezna stanja sanirajo ali tveganja omejijo še brez globljih analiz, kako bi njihovo uporabo razumele tretje osebe.

Omenimo še eno tveganje, ki povezuje tako lastnike finančnega posrednika, kot tudi upnike t.i. subordinirano obveznico oziroma posojilo. Karakteristika slednjega je, da pod določenimi pogoji nadomešča manjkajoči kapital - posojilo daljše od petih let, ki ima zaradi svoje karakteristike tudi višjo obrestno mero na drugi strani pa so imetniki takih terjatev v primeru stečaja subjekta, poplačani tik pred lastniki finančnega posrednika. Kako pri slednjem zmanjšati moralno tveganje, ki se kaže tako pri upnikih, ki gledajo predvsem na višjo obrestno mero in reputacijo subjekta, ki se zadolžuje na trgu. Tudi na tem segmentu na žalost še ni enotnih rešitev, čeprav so bili že poizkusi na mednarodnem nivoju, da se tovrstna posojila posebej uredijo, predvsem pa razmerje med upniki in lastniki.

Sistem obvladovanja tveganja predvideva, da vodstvo finančnega posrednika preveri skladnost poslovnih ciljev z različnimi tveganji. Vodstvo mora pretehtati ali izbrani cilji rasti in donosnosti odtehtajo prevzeta tveganja. Kultura posameznega subjekta, ki dopušča povprečno vedenje ali celo malomarnost, lahko ogrozi celo ugled podjetja. Uprava banke ali drugega subjekta mora opredeliti vrednote, izhodiščno strategijo obvladovanja tveganj in cilje podjetja. Ne pozabimo, z osebnim pristopom vpliva na odnos zaposlenih do tveganja in samo kulturo podjetja. Kultura podjetja določa, kaj se dejansko zgodi, katera pravila bodo zaposleni spoštovali in katera prikrojili ali prezrli. Vodstvo podjetja in še posebej direktor lahko s svojim osebnim ravnanjem odločilno vpliva na oblikovanje kulture institucije. Moralna integriteta in etične vrednote vodstva sta pomembni sestavini kulture subjekta, ki vplivata na način doseganja ciljev poslovanja. Moralna integriteta in etične vrednote vodstva se zrcalijo v načinu vodenja in ocenjevanju poslovnih priložnosti. Vodstvo si mora prizadevati za tako ravnanje zaposlenih, ki ne izhaja le iz pozitivnih predpisov temveč iz obče človeških standardov.

Pri tem morajo etični standardi upoštevati interese lastnikov, zaposlenih, poslovnih partnerjev in širše javnosti. Vodstvo mora biti vzgled zaposlenim, ker slednje vpliva na ravnanje vseh ostalih. Pri tem niso dovolj le pozitivni vzgledi, obstajati morajo tudi sankcije za kršitev etičnega kodeksa in zaposleni morajo sami javljati dejanja svojih sodelavcev, če slednji ravnaajo v nasprotju s prejetimi etičnimi normami.

Tovrstna vprašanja so še pomembnejša pri velikih podjetjih in še posebej pri tistih, ki delujejo kot koncern v več državah z različnimi kulturami in navadami. Kako v okviru tovrstnih »konglomeratov« ustvariti enotno prakso na tem področju, ni enostavno vprašanje, kajti ob različnosti kultur se pri zaposlenih običajno poraja še dodatna zavest o velikosti institucije in na drugi strani o večji svobodi tudi pri prevzemanju različnih tveganj, po načelu, »saj smo tolikšni, da tudi če meni ne uspe, zaradi prevelikega tveganja, se to pri koncernu nikjer ne bo poznalo. Taka razmišljanja ali celo praksa so zelo nevarna, kajti na ta način se ustvarja nova kultura po principu: več svobode in manj odgovornosti, namesto več odgovornosti, kajti samo slednje je združljivo s tržnim liberalizmom./n.pr. nov bančni koncern Unicredito, ki deluje v 51 državah je v ta namen že na začetku sprejel poseben dokument, ki se imenuje »The integrity charter« v katerem opredeljuje svoje vrednote zaposlenih/

Dictum meum pactum

Dictum meum pactum; The word is my bond; beseda je moja za zadolžnica, je znameniti moto londonske borze, ki je ena najpomembnejših borz na svetu. V globalnih financah, kjer se transakcije opravljajo 24 ur na dan, »s hitrostjo svetlobe«, šteje dana beseda za najvišji standard kvalitete in reputacije poslovnega subjekta. Rimsko pravo je sicer obravnavalo posojilno pogodbo kot realni kontrakt, vendar že skoraj dve sto let velja doktrina in praksa iz Napoleonovega trgovinskega kodeksa, po katerem se kredit »odpre« in ne »da, kar pomeni, da je ta pogodba dobila značaj konsenzualnega kontrakta. Izražena volja pogodbenikov je temeljni kamen za nastanek poslovnega razmerja in kot smo omenili že predhodno, za nove vidike tudi kreditorjeve odgovornosti nasproti dolžniku, kot tudi tretjim

subjektom. Domače pravo zahteva za kreditno pogodbo pismeno obliko, kljub temu pa je bistvo vseh finančnih operacij v »dani in izrečeni besedi«. V času modernih informacijskih medijev, ki so vse bolj brezosebni, postaja živa človekova beseda vse bolj cenjena in še s posebnim poudarkom.

Živa govorica, kot poudarjajo številni psihologi kot n.pr. Trstenjak, Heider, Adalbert, Stifter, Humboldt, je izraz celotne človekove osebnosti, do zadnjih potankosti. Z njo raste in se razvija človek v svojih izobrazbenih stopnjah, v izražanju svoje ustvarjalnosti, pa tudi v svoji delovni volji, kolikor hoče oblikovati svoj zunanji svet. Živa govorica je mnogo več kot vsota vseh zbranih dražljajev in vseh besed v slovarju /leksikonu/ ter vseh pravil v slonici /sintaksi/, je izraz in posrednik človeških medosebnih odnosov. V živi govorici se odraža celotna človekova osebnost. Kjer se razodeva cela osebnost, se ustvarja tudi popoln osebni odnos do drugih oseb. Fritz Heider poudarja, da zgolj po glasu, živi zvočni govorici, ljudje večino oseb zelo dobro opišejo in označujejo njihove lastnosti, posebnost, temperament in značaj. Če iste osebe zaznavamo le z očmi, jih torej na lastne oči vidimo, vemo o njih manj povedati, pa še tisto navadno nezanesljivo in zmotno. Ko človek govori, govori z dušo in telesom. Beseda je izraz človekovega duhovnega življenja, je del človeka samega. Ko pravimo »mož beseda«, hočemo povedati, da je beseda isto kar mož sam, neločljiva od njega.

Človek je človek po besedi; po njej se razodeva specifična posebnost, pač to kar so že v antiki imenovali *eus rationale*, razumsko bitje, njegovo specifično bistvo. Iz tega so sklepali, da je spočeta beseda, logos, del človekovega bistva, človeka samega. Preprosti ljudje so vedno dali več na besedo kot na kakršnokoli drugo sporočilo. Pisana beseda pomeni prvi odcep od žive, duh se je izsušil in skrčil v črko. Danes smo prav gotovo priče krizi žive besede; ni več govornikov, so le še predavatelji vedno bolj oboroženi z različno tehniko, ki omogoča njim in avditoriju branje besedila. Vse to, še posebej pa množica brezosebnih elektronskih sporočil, nas dela brezosebne, želi nas narediti manj odgovorne, neučakane in tudi manj zaupljive.

Kot rečeno, prav v najširših financah, začeni od »deal-ing room-a«

/trgovalne sobe/, kjer se sklepajo posli z živo besedo in se pozneje potrjujejo z dokumenti, do sklepanja vrste drugih poslov, bi morali prav živi besedi dati večji pomen. Barva glasu kaže na stisko ali dobro voljo sogovornika, na njegove resnične želje oziroma voljo, slednja je v pravu konstitutivni element vsakega posla in napake volje vemo kakšne posledice prinašajo za pravni posel, kot tudi na zaupanje in kredibilnost, ki sta temeljna kamna za finančna razmerja. Kot pravi prof. Blinder, je kredibilnost najpomembnejši element za vsakega bankirja kot tudi druge vrste finančnega posrednika, ki si jo sicer lahko za kratek čas izposodiš, v bistvu pa jo moraš sam ustvariti s svojimi deli, s tem, da se dana obljuba realizira v praksi. Kot trg spozna, kako ceniš in se ravnaš po dani besedi, bo v odvisnosti od tvojega položaja v instituciji, s tvojim priznanjem imela boljši rating tudi institucija, kajti kot vemo, institucije ustvarjamo in smo, živi subjekti, s svojimi pozitivnimi in negativnimi lastnostmi.

Iz tega zornega kota, je za pravo kot tudi za dnevno prakso vedno zanimivejše vprašanje povezano z različnimi izjavami, ki jih dajejo za »svoje hčerke ali povezana podjetja« njihove matere ali glavni lastniki. Gre predvsem za t.i. »patronatske izjave«, ki jih ne najdemo niti v domači niti tuji regulativi, so pa na drugi strani vse pogostejše, tako zaradi vedno večjega povezovanja različnih pravnih subjektov, pa tudi zaradi potrebe po vedno večjem zmanjševanju stroškov, povezanih z izdajanjem različnih garancij ali poroštev. Kako se običajno glasijo tovrstne izjave v mednarodni poslovni praksi? Naštejmo v posameznih evropskih državah najbolj standardne tekste:

- Mati je vzela zadolžitev hčerke na znanje;
- Mati je soglasna z zadolžitvijo hčerke;
- Mati pozna obveznosti hčerke in bo nanje gledala kot na svoje;
- Mati izjavlja, da poseduje pri hčerki določen procent kapitala in ga v času njene zadolžitve ne bo spreminjala, kot tudi celotnega pravnega razmerja z njo;
- Mati izjavlja, da kontrolira hčerko v vseh njenih poslovnih zadevah in bo s tem nadaljevala tudi v času finančnega razmerja;
- Mati izjavi, da bo izvajala svoj vpliv na hči, da bo ta korektno izpolnila svojo obveznost;

- Mati izjavi, da bo sedanja in bodoča poslovna politika, povezana z boniteto hčere, ostala nespremenjena;
- Mati izjavi, da bo stala vedno za hčero;
- Mati izjavi, da se zavezuje, da bo skrbela za finančno zdravje hčerke, da bo slednja sposobna izpolniti sprejeto kreditno obveznost;
- Mati se zavezuje, da dokler bo trajalo kreditno razmerje, ne bo spreminjala svojega dogovora o transferu dobička.

Pri omenjenih patronatskih izjavah, so sodišča v različnih evropskih državah ugotovila, da gre zgolj za »moralne« izjave katere so neiztožljive. Med njimi ni distinkcije, kot se včasih sliši pri nas, da gre za »trde« in »mehke« in da so prve iztožljive druge pa ne, vse imajo enako vrednost. Reputacija izjavitelja in njegov odnos do dane obljube imata najvišjo vrednost in slednja šteje v poslovnem svetu, kajti kdor jo prelomi lahko računa, da bo uvrščen na »črno listo« ali izključen iz cehovskega združenja in prav slednji dve dejanji sta najboljši za utrjevanje finančne discipline in izločanje tovrstnih subjektov iz novih bodočih poslovnih razmerij. Slednje prakse bi se morali vse bolj zavedati tudi na našem trgu in jo tudi v večji meri prakticirati.

Sklep

Kot pravi Hayek, priznati je treba, da tudi kar se morale tiče, je slednja mnogo boljša na vasi, kot pa v mestu ali svetovnem trgu. Ne pozabimo, trg ni moralno nevtralen, na trgu so izjave in različni interesi, ki želijo s slednjimi sebi pridobiti dodatno korist. Večkrat obstoja vprašanje ali bo neka stvar imela dober rezultat, ni pa vprašanja, če je sama po sebi dobra in pozitivna tudi za ostale udeležence na trgu.

Pri vprašanju kulture in etike gre za predstavo o vrednotah. Temeljno vprašanje ostaja, kakšen človek želite biti in kakšno vrednost boste imeli v očeh vaših partnerjev, sodelavcev lastnikov. Kakšen je moj odnos do drugih, je odnos zaupanja ali varanja. Varanje je lahko kratkoročno zanimivo, kasneje pa bom moral ljudi siliti ali jih kupiti. Kakšni so moji najgloblji vzgibi, ko delujem, ali se ukvarjam

samo s seboj in svojim delom, to je danes prevladujoča strategija, ali pa se ukvarjam tudi s posledicami tega kar bom počel. Kako bo to moje ravnanje vplivalo na druge, ki bodo zaradi tega trpeli. To kar oblikuje naše ravnanje naj bo naša strokovnost, ravnanje v strukturah, odnos do drugih, ali jim zaupam ali varam in pa ali se pri tem kar delam sprašujem o drugih. Ta vprašanja si lahko zastavi vsak in nanje odgovori, ne glede na svoj svetovnonazorski pogled. Veljavna so za vse.

Mnogo ljudi ima etiko za nekaj kar je zunaj delovanja podjetja, nekaj izbirnega, za nekatere celo razkošje, za nas vse mora biti sestavni del našega delavnika v različnih institucijah. In kaj so temeljni kamni etični moči?

- jasna usmeritev našega delovanja;
- ponos, da znamo svoje delo opraviti lege artis, misleč na druge;
- potrpežljivost in vztrajnost;
- in jasen pogled naprej z namenom doseči zastavljene cilje.

Uporabljena literatura:

- Berk, Peterlin, Ribarič: Obvladovanje tveganja, Ljubljana 2005
- Blinder: Central Bank Credibility, New York 1999;
- Frown: The Ethics of derivative dealing; Cambridge 1995;
- Gerth: Atypische Kreditsicherheiten, Frankfurt 1980;
- Jamnik: Liberalizem in vprašanje etike, Ljubljana 1998;
- Lane: Does IMF Financing Result in Moral Hazard, Washington 2001;
- Ross: Banks Liability and Risk; London 1995
- Rus-Kofol: Zakonik načel in pravil za pošteno poslovanje, Ljubljana 1994;
- Simmel: Filozofija denarja, Ljubljana 2006
- Vontobel: Unverbucht, Zürich 1990
- Trstenjak: Po sledih človeka, Ljubljana
- UniCredit Group: The Integrity Charter, Milano 2005