



LUNDS UNIVERSITET
Ekonomihögskolan

Företagsekonomiska institutionen

FEKH19

Examensarbete på kandidatnivå i Strategic Management

VT13

Riskaversion och ansträngning vid prestationsbaserad ersättning

- En kvantitativ studie på bostadsmäklare i Skåne

Författare:

Malin Andersson

Martin Damm

Marcus Lindskog Andersson

Handledare:

Christine Blomquist

FÖRORD

Det finns några personer vi vill rikta ett extra stort tack till för att ha bidragit med goda synpunkter och feedback under vårt examensarbete. Först och främst, vår handledare Christine Blomquist, som gett oss värdefull vägledning under arbetets gång. Ett stort tack går även till Kayhan Tajjedini, forskare vid Lunds Universitet, som assisterat oss med kritiskt granskning gällande utformningen av vår enkät. Vi vill också tacka Magnus Berg som bidragit med sina statistiska kunskaper.

SAMMANFATTNING

Examensarbetets titel: Riskaversion och ansträngning vid prestationsbaserad ersättning

Seminariedatum: 2013-06-07

Ämne/kurs: FEKH19, Examensarbete kandidatnivå, 15 högskolepoäng

Författare: Malin Andersson, Martin Damm och Marcus Lindskog Andersson

Handledare: Christine Blomquist

Nyckelord: Agentteorin, Incitament, Prestationsbaserad ersättning, Riskaversion, Ansträngning

Syfte: Studiens syfte är att undersöka om samband kan påvisas mellan *bostadsmäklares riskaversion* och deras *ansträngning*. Vi undersöker även om det föreligger något samband mellan *bostadsmäklares riskaversion* och variablerna *kön* och *ålder*.

Metod: En tvärsnittsstudie med en deduktiv ansats genomfördes via en web-baserad enkät. Enkäten mätte variablerna riskaversion, ansträngning, kön och ålder. Insamlad data analyserades genom statistiska test. Detta gjordes dels för att undersöka ett eventuellt samband mellan variablerna riskaversion och ansträngning, dels för att undersöka ett eventuellt samband mellan riskaversion och variablerna kön och ålder.

Teoretiska perspektiv: Det teoretiska ramverket har sin utgångspunkt i agentteorin som beskriver intressekonflikten mellan principalen och agenten samt hur risk förflyttas från principalen till agenten då ersättningen är prestationsbaserad. Enligt teorin har agenter olika attityd till risktagande. En mindre riskavert person kommer att anstränga sig mer vid prestationsbaserad ersättning jämfört med en mer riskavert sådan. Dock är sambandet mellan riskaversion och ansträngning vid prestationsbaserad ersättning ett ämne som är tämligen outforskat.

Empiri: Tidigare forskning tyder på att kvinnor tenderar att vara mer riskaverta än män och att äldre är mer riskaverta än yngre. Vi har valt att undersöka bostadsmäklarbranschen i Skåne och vårt urval består av bostadsmäklare i Malmö/Lund eftersom könsfördelning och åldersspridning i denna region är proportionerlig med vår population. Att vara bostadsmäklare anses vara riskfyllt eftersom ersättningen inom denna bransch ofta är helt provisionsbaserad och det pågår en debatt huruvida ersättningsystemet är optimalt inom branschen. Detta gör det intressant och lämpligt att utföra undersökningen på bostadsmäklarbranschen.

Resultat: Studien visar att det inte förekommer något signifikant linjärt samband mellan riskaversion och ansträngning vid prestationsbaserad ersättning. Det finns dock en mycket svag negativ korrelation mellan riskaversion och ansträngning. Vi kan ej heller påvisa någon signifikant skillnad mellan män och kvinnors riskaversion. Vidare visade undersökningen att det inte förekommer något signifikant linjärt samband mellan riskaversion och ålder. Vi ser dock en mycket svag tendens till att riskaversionen ökar i takt med att respondenterna blir äldre. På grund av för låga signifikansnivåer i samtliga tester kan vi inte med säkerhet säga att de erhållna resultaten är representativa för populationen.

SUMMARY

Title: Risk aversion and effort under performance-based pay

Seminar date: 2013-06-07

Course: FEKH19, Degree Project Undergraduate level, Business Administration, Undergraduate level, 15 University Credits Points (UPC) or ECTS-cr

Authors: Malin Andersson, Martin Damm och Marcus Lindskog Andersson

Advisor: Christine Blomquist

Key words: Agent-Theory, Incentives, Performance based pay, Risk aversion, Effort

Purpose: The purpose of this study is to examine if a relationship between real estate brokers' risk aversion and their effort exists. We also examine if there is a relationship between real estate broker's risk aversion and their gender and age.

Methodology: A cross-sectional study with a deductive approach was carried out through a web-based survey. The survey measured the variables risk aversion, effort, gender and age. Collected data was analyzed through statistical tests. This was done to examine a possible relationship between the variables risk aversion and effort and also to examine a possible relationship between risk aversion and the variables gender and age.

Theoretical perspectives: Our theoretical framework starting point is within the agent-theory which describes conflicts of interests between the principal and the agent and also how risk is transferred from the principal to the agent when the agent's pay is performance-based. A less risk averse individual will put in more effort under performance based pay than a more risk averse individual. However, the relationship between risk aversion and effort under performance-based pay is a subject that is relatively unexplored.

Empirical foundation: Earlier empirical studies suggests that women seem to be more risk averse than men and that older people tend to be more risk averse than younger people. The sample consists of real estate brokers in the area of the cities Malmö and Lund, due to that this region was proportional to the distribution of gender and age in our population. To be a real estate broker is considered to be risky as the pay in the industry often is fully commission-based and there is an ongoing discussion whether this compensation system is optimal within the industry. This makes it interesting and also appropriate to carry out the study on the real estate brokers' industry.

Conclusions: The results show that there is no significant linear correlation between real estate brokers' risk aversion and effort under performance-based pay. However, there is a very weak negative correlation between risk aversion and effort. Furthermore, we found no significant differences between men and womens' risk aversion. Neither do we see a significant linear correlation between risk aversion and age. However, we see a trend towards a higher risk aversion as subjects become older. Due to low levels of significance in all tests, we can not be sure that our results are representable to the population.

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

1. Inledning	8
1.1 Problembakgrund.....	8
1.2 Syfte.....	10
1.3. Frågeställningar	11
2. Teori	13
2.1 Agentteorin	13
2.1.1 Grunder inom teorin.....	13
2.1.2 Prestationsbaserad ersättning, risk och kostnader	14
2.1.3 Kritik mot agentteorin	15
2.1.4 Sammanfattning av agentteorin.....	16
2.2 Prestationsbaserad ersättning.....	16
2.2.1 Ansträngning genom motiverande incitament.....	16
2.2.2 Prestationsbaserad ersättning som incitament.....	17
2.2.3 Sammanfattning av prestationsbaserad ersättning	18
2.3 Riskaversion	18
2.3.1 Ett mångfacetterat begrepp	18
2.3.2 Påverkande faktorer	19
2.3.3 Sammanfattning av riskaversion	20
3. Tidigare forskning	21
3.1 Relationen mellan riskaversion och kön.....	21
3.2 Relationen mellan riskaversion och ålder.....	22
3.3 Relationen mellan riskaversion och prestationsbaserad ersättning	23
4. Metod	25
4.1 Teoretisk referensram	25
4.2 Forskningsdesign	25
4.3 Population och Urval	26
4.4 Web-baserad enkät.....	27
4.5 Variabler	28
4.5.1 Riskaversion.....	28

4.5.2 Ansträngning	29
4.5.3 Kön och ålder	30
4.6 Tillvägagångssätt	30
4.7 Dataanalys.....	31
4.7.1 Analysmetod för frågeställning 1	31
4.7.2 Analysmetod för frågeställning 2	32
4.8 Validitet	32
4.9 Reliabilitet.....	33
5. Resultat	34
5.1 Enkätsvar	34
5.2 Resultat för frågeställning 1.....	36
5.3 Resultat för frågeställning 2.....	36
6. Analys	37
6.1 Riskaversion och Ansträngning.....	37
6.2 Riskaversion och Kön.....	38
6.3 Riskaversion och Ålder.....	38
7. Diskussion och slutsatser	40
7.1 Diskussion.....	40
7.2 Slutsatser.....	43
7.3 Förslag till vidare forskning.....	44
8. Källförteckning	45
Bilaga 1	49
Bilaga 2	50
Bilaga 3	52

FIGURFÖRTECKNING

Figur 1. Illustration till frågeställning 1	11
Figur 2. Illustration till frågeställning 2	11
Figur 3. Samband mellan teori och frågeställningar	12
Tabell 1. Medelvärde, standardavvikelse och korrelationer	34
Diagram 1. Medelvärden för ansträngning beroende på riskbenägenhet.....	35
Diagram 2. Medelvärden för riskbenägenhet per åldersintervall.....	35

1. INLEDNING

I denna del av vår uppsats vill vi väcka läsarens intresse om uppsatsämnet samt belysa varför vi anser att det är intressant och viktigt att undersöka. Vi börjar med att beskriva bakgrunden till problemet för att sedan precisera våra frågeställningar.

1.1 Problembakgrund

Ökad global konkurrens i kombination med arbetstagarnas allt viktigare roll gör att organisationer tvingas bli bättre på att få sina anställda att prestera. Detta i sin tur kommer troligtvis öka företagets vinster (Huselid, 1995). För att få organisationer att bli så effektiva och välfungerande som möjligt så kan det vara av stor vikt att förstå hur människor agerar i olika situationer och utifrån olika förutsättningar. På så sätt kan arbetsgivare förmodligen mer effektivt och medvetet få arbetstagarna att engageras och motiveras optimalt i arbetet. Ur en arbetsgivares perspektiv är det viktigt att ha engagerade och ambitiösa arbetstagare som samtidigt vill uppnå samma resultat som ledningen.

Ett vanligt problem inom organisationer är att arbetsgivaren och arbetstagaren har olika syn på organisationens mål och hur arbetet ska utföras (Jensen & Meckling, 1976; Eisenhardt, 1985; Eisenhardt 1989). *Agentteorin* ger förslag på olika sätt för att få principalens (uppdragsgivarens) och agentens (uppdragstagarens) mål att konvergera. Ett sätt enligt teorin är att ge anställda ersättning efter uppnådd prestation, så kallad *prestationsbaserad ersättning (PBE)*, vilket kan öka möjligheterna till gemensam syn på måluppfyllelse (Eisenhardt, 1989). Dock kan det uppkomma implikationer vid PBE som är viktiga att ta hänsyn till. En av dessa är att agenten utsätts för risk som uppstår på grund av faktorer personen inte själv kan påverka, så som exempelvis teknologiska förändringar och konjunkturläget. (Eisenhardt, 1985; Eisenhardt, 1989; Besanko, Dranove, Shanley & Schaefer, 2010)

En individs preferenser gentemot risktagande kommer att påverka inställningen till att erhålla PBE och i sin tur grad av *ansträngning* på arbetet. Ett uttryck för motvilja till risktagande benämns som *riskaversion* (Arrow, 1965). PBE kan öka mer riskbenägna individers motivation och kan i sin tur leda till en större ansträngning från agentens sida. Samtidigt kommer en mindre riskbenägen individ att ogilla att erhålla PBE. Kritik har riktats mot PBE som effektivt kongruensmedel. Bland annat då arbetstagaren istället utför handlingar de personligen anser vara korrekta i deras yrke istället för att enbart ha pengar i åtanke. (Besanko et al., 2010) Med ovan bakgrund ligger det i vårt intresse att undersöka huruvida individuell

riskbenägenhet påverkar hur mycket en arbetstagare anstränger sig, då denne får ersättning baserad på sin prestation.

Tidigare forskning visar på att det finns skillnader mellan individer gällande attityd till risktagande (Holt & Laury, 2002; Boschini & Persson, 2005; Mata, Samanez-Larkin & Hertwig, 2005). Ett antal olika variabler har studerats för att se huruvida de påverkar individers riskaversion; bland annat längd inkomst och förmögenhet (Dohmen, Falk, Huffman, Sunde, Schupp & Wagner, 2005). Dock är troligtvis det mest utforskade området när det kommer till skillnader i riskpreferenser mellan individer genuspräglat och tar upp asymmetrier mellan kvinnor och män. Här är den generella uppfattningen att kvinnor inte är lika riskbenägna i jämförelse med män i liknande situationer (Lee, Miller, Velasquez & Wann, 2013; Boschini & Persson, 2005; Jianakoplos & Bernasek, 1998; Schubert, Brown, Gysler & Brachinger, 1999; Powell & Ansic 1997). En annan faktor som också är vanligt förekommande i studier gällande skillnader i benägenhet till att ta på sig risk är ålder. Ju äldre individen är desto mindre riskbenägen tycks denne vara enligt tidigare forskning (Ariely, Burgeno, Gorlick, Lighthall, Mather, Mazar & Schoeke, 2012; Deakin et al., 2004; Mata et al., 2011).

Att individer har olika riskpreferenser, beroende på deras *kön och ålder*, kan komma att påverka arbetsgivarens agerande då denne ska försöka få arbetskraften att sträva mot samma mål som arbetsgivaren själv har. Många arbetsplatser befinner sig i en situation där de anställda utgörs av individer inom ett brett åldersspann och en blandning mellan könen. En större medvetenhet om hur dessa olika grupper motiveras till ansträngning, då ersättning utgår efter prestation, kan troligtvis också bidra till ett mer produktivt humankapital och därmed högre intäkter via anpassningar i ersättningssystem (Besanko et al., 2010). Den ökade förståelsen för hur individer agerar beroende på riskpreferenser vid prestationsbaserad ersättning kan göra att företag blir bättre på att knyta till sig optimal arbetskraft, som i sin tur kan bidra till en större intäktström. Därmed blir det intressant för oss att undersöka huruvida variablerna kön och ålder påverkar individers riskbenägenhet.

Bostadsmäklaryrket anses vara ett riskfyllt yrke då ersättningen i de flesta fall endast är baserad på hur många bostäder mäklaren säljer (Dagens Nyheter, 2011 A). Efter intervjuer med tre bostadsmäklare bekräftades det att denna ersättningsform är vanligt förekommande, såtillvida att 90-99 % av mäklarna påstås arbeta uteslutande efter PBE och saknar helt någon

form av fast ersättning. Inom denna bransch råder det en homogen könsfördelning samt stor spridning avseende ålder (FMI, 2013). En allmän uppfattning är att mäklaryrket är ett relativt välavlönat arbete men verkligheten avslöjar att konkurrensen är hård och snittlönen inte särskilt hög¹. Det är stor löneskillnad mellan Sveriges bäst betalda mäklare² och vad som erhålls i genomsnitt. (Dagens Nyheter, 2012) Mäklarbranschen är en tuff bransch där mäklaren stannar i snitt 10 år. Trots detta är det populärt att utbilda sig till mäklare. (Dagens Nyheter, 2011 A) Det finns goda möjligheter att bli anställd då mäklarfirmorna inte har så mycket att förlora på att ha många anställda eftersom ersättningen helt baseras på *provision*, vilket är en procentuell andel av försäljningspriset (Dagens Nyheter, 2011). Felipe Martinez, välkänd mäklare i Stockholm, menar på att många bostadsmäklare arbetar under usla villkor och ställer sig kritisk till provisionsbaserad lön. Vidare säger Martinez att lönesystemet pressar mäklarna att tjäna pengar vilket i sin tur kan leda till att mäklaren forcerar affärer på bekostnad av köpare och säljare. Detta beteende förekommer i högre utsträckning under lågkonjunktur. (Dagens Nyheter, 2012) Mäklarsamfundets ordförande Guy Wallster påpekar att det är viktigt att skapa en trygghet för landets mäklare genom att de faktiskt får betalt för det arbete som utförs. Även om en bostad inte sålts så har ansträngning lagts ned på styling av objektet, annonsering samt bilder som tagits för visningen. Mäklarsamfundet vill ändra på ersättningssystemet på så vis att ersättning bör erhållas även vid utebliven försäljning. Dock ser husägarna inte så positivt på detta. (Norra Skåne, 2012) Mäklaryrket karaktäriseras som ovan nämnt starkt av enbart prestationsbaserad lön. Det råder även en jämn könsfördelning och relativt stor åldersspridning inom branschen. Dessutom diskuteras det i dagsläget om ersättningssystemet inom denna bransch bör förändras. Av dessa anledningar anser vi det som både intressant och lämpligt att, utifrån mäklarbranschen, utföra vårt syfte och besvara våra frågeställningar.

1.2 Syfte

Vårt syfte med denna uppsats är att undersöka om det finns ett *samband mellan individers riskaversion och deras ansträngning vid prestationsbaserad ersättning*.

¹ Medellönen för en mäklare är ungefär 345 000 kr per år (Dagens Nyheter, 2011 B).

² De 24 bäst betalda mäklarna i Sverige tjänade mellan 1 200 000 – 3 740 000 kr under år 2012 (Dagens Nyheter, 2011 B).

1.3 Frågeställningar

Frågeställning 1: Finns det ett samband mellan bostadsmäklares individuella riskaversion och deras ansträngning samt hur kan detta eventuella samband förklaras?

Figur 1. Illustration till frågeställning 1



Frågeställning 2: Finns det ett samband mellan variablerna kön samt ålder och bostadsmäklares individuella riskaversion och hur kan detta eventuella samband förklaras?

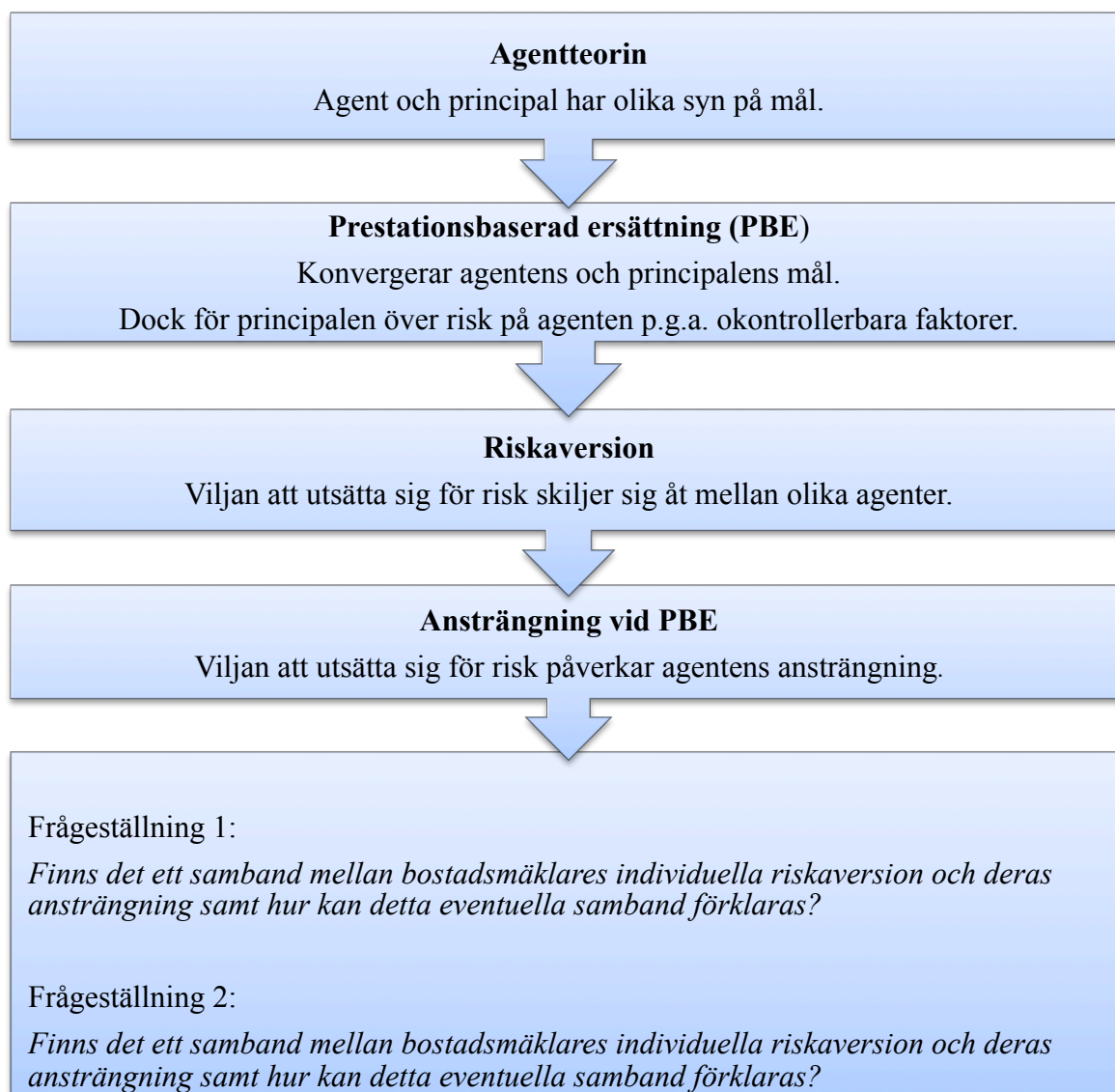
Figur 2. Illustration till frågeställning 2



2. TEORI

Vår avsikt med följande kapitel är att förklara grunden i agentteorin samt hur riskaversion och PBE är kopplad till denna. Först illustreras den röda tråden genom det teoretiska ramverket, vilken leder ner till frågeställningarna. Därefter följer en redogörelse av teorin. Varje huvudrubrik i detta kapitel avslutas med en sammanfattning.

Figur 3. Samband mellan teori och frågeställningar



2.1 Agentteorin

2.1.1 Grunder inom teorin

Redan under 1930-talet berörde Means och Berle (1932) fenomenet agentrelationer då de såg intresseskillnader mellan ägare och ledning i företag. Sedan begreppet agentrelationer myntades har forskare insett att dessa inte enbart begränsas till relationen mellan ägare och ledning inom ett företag, utan att de även kan användas för att förklara olika syn på intresse-, mål- och risk inom en rad andra sociala kontexter (Eisenhardt, 1989). Jensen och Meckling (1976) beskriver agentrelationen som ett kontrakt där en eller flera personer, kallad *principalen*, anlitar en annan person, kallad *agenten*, för att utföra vissa uppdrag åt principalen, vilket innebär att principalen delegerar visst beslutsfattande till agenten. Ross (1973) menar att agentrelationen är en av de äldsta och vanligaste sociala interaktionerna mellan människor. Agentrelationer existerar i alla organisationer och i alla samarbeten, oavsett hierarkisk nivå inom organisationen (Jensen & Meckling, 1976; Ross, 1973).

Då båda parterna i agentrelationen vill maximera sin egen nytta finns det anledning att anta att agenten inte alltid kommer agera i principalens intresse (Jensen & Meckling, 1976). Principalen vill maximera skillnaden mellan värdet denne erhåller från agentens handlingar och den betalning som utgår till agenten. Agenten vill i sin tur maximera skillnaden mellan det värde som erhålls från principalen för att delta i relationen och de personliga kostnaderna för att göra detta. (Besanko et al., 2010) De kostnader som uppstår på grund av att agenten inte agerar i principalens intresse kallas agentkostnader. Dessa består av kostnader för principalen att övervaka agenten, kostnader för agenten när denne inte kan agera i egenintresse samt kostnader relaterade till en minskad vinst på grund av agentens egenintresse. Målet i agentteorin är att reducera agentkostnaderna genom att införa interna kontroller för att hålla agentens egenlystiga beteende i schack. (Jensen & Meckling, 1976) Enligt Eisenhardt (1989) handlar agentteorin om att lösa två problem som kan uppstå i agentrelationer. Det första problemet uppstår då agent och principal har olika syn på intresse och mål samt att det förekommer svårigheter för principalen att övervaka agentens handlingar och information agenten besitter. Det andra problemet uppkommer då agenten och principalen har olika attityd gentemot risktagande. Dessa olikheter i attityd kan hänföras till principalens möjlighet att diversifiera sina investeringar medan agenten inte kan diversifiera sin anställning. Då agenten och principalen anses ha olika riskpreferenser är det troligt att parterna föredrar olika typer av riskutsatta handlingar. (Eisenhardt, 1989)

Besanko et al (2010) beskriver tre sätt genom vilka agentproblem kan lösas: övervakning, byråkrati samt PBE. Det första alternativet, övervakning, handlar om att förbruka resurser på att iaktta den anställde för att mildra eventuell dold information eller oönskade handlingar. Vidare kan byråkrati användas för att begränsa vilka handlingar agenten får utföra exempelvis genom att sätta upp regler som agenten måste följa. Det tredje alternativet, PBE, kan användas för att agenten ska agera i riktning mot det resultat principalen önskar. (Besanko et al., 2010)

Eisenhardt (1985) delar upp agentproblemet i två scenario och beskriver vilken ersättningsform agenten bör ha utifrån dessa. Vid det första scenariot kan principalen observera agentens beteende. Båda parterna, agenten och principalen, vet därmed vilka handlingar agenten har utfört. Vid detta scenario kan agentens ersättning grunda sig på dennes beteende. I ett andra scenario är principalen inte medveten om agentens beteende. Då kan principalen inte vara säker på att agenten agerat enligt dennes direktiv. Då principalen inte kan observera agentens beteende till fullo har principalen två val för att kontrollera agenten. Det första innebär att principalen köper informationen genom att anskaffa exempelvis olika ekonomistyrningsfunktioner eller fler mellanchefer. Därigenom kan principalen få information om agentens beteende och belöna denne utifrån detta. Det andra alternativet innebär att agenten belönas av principalen baserat på vilket resultat agenten uppnår, så kallad PBE. (Eisenhardt, 1985) Om agenten får ersättning som är grundad på dennes egenintressen och mål, kommer agenten bli motiverad att agera med ett beteende som sammanfaller med principalens intresse (Davis, Shoorman & Donaldsson, 1997).

Ett övergripande mål för agentteorin blir därmed att bestämma det optimala kontraktet för agentrelationen (Eisenhardt, 1985).

2.1.2 Prestationsbaserad ersättning, risk och kostnader

PBE motiverar ett beteende som gör att agentens preferenser konvergeras mot principalen men dock till kostnaden av att förflytta över risk från principalen till agenten (Eisenhardt, 1989). Prestationsbaserade *incitament* kan användas för att minska agentkostnaderna (Eisenhardt, 1985; Eisenhardt, 1989; Jensen & Meckling, 1976; Besanko et al., 2010; Merchant & van der Stede, 2007). Begreppet incitament beskrivs som “en omständighet som stimulerar till viss verksamhet” (Nsk.se, 2013). Genom incitament kan principalen i viss mån påverka agentens prestationer genom att koppla dem till ersättning. Risk uppstår då agentens resultat inte enbart påverkas av dennes beteende (Eisenhardt, 1985; Eisenhardt, 1989; Jensen & Meckling, 1976; Besanko et al., 2010; Merchant & van der Stede, 2007). Okontrollerbara

faktorer så som exempelvis konjunkturläge, konkurrenters handlingar och teknologiska förändringar kan bidra till variationer i resultatet. Därmed kan okontrollerbara faktorer leda till att resultatet blir ett icke önskvärt sådant trots att agenten utövar ett lämpligt beteende. Risken med dessa okontrollerbara faktorer läggs i och med den prestationsbaserade ersättningen över från principalen till agenten (Eisenhardt, 1985; 1989). När resultatosäkerheten är låg blir således kostnaden för att skifta risk till agenten också lägre. Detta för att agenten kommer kräva mindre kompensation för att bära risken desto lägre denne anser resultatosäkerheten vara. Med ökad osäkerhet följer en större kostnad för principalen att förflytta risk till agenten. (Eisenhardt, 1989)

Problematiken för principalen blir att kunna balansera det faktum att graden av provision för prestation ökar ansträngning, med att prestation kan påverkas av slumpmässiga faktorer vilket gör att agenten vill ha mer betalt. Tar principalen enbart hänsyn till incitament för ansträngning hos agenten så bör ersättning tillämpas baserad till 100% efter dennes prestation. Å andra sidan bör principalen enbart använda sig av fast ersättning då denne vill optimera risk-faktorn. Principalen behöver ofta beakta bägge dessa faktorer vilket gör att en provisionsbaserad ersättningsgrad kommer att hamna mellan dessa två ytterligheter. Den optimala prestationsbaserade ersättningen avgörs alltså av agentens ökade riskbärande och dess ökade ansträngningsgrad. (Eisenhardt, 1989)

2.1.3 Kritik mot agentteorin

Davis, Shoorman och Donaldsson (1997) kritiserar grundantagandet som görs i teorin att agenten och principalen alltid agerar för att maximera dess egennyttan, vilket skapar divergenser i deras intressen. Istället har Stewardship-teorin introducerats som ett komplement till agentteorin. Denna teori beskriver situationer då agenter inte drivs av egenintresse utan istället är "följare", vilkas intressen sammanfaller med principalens intressen, så kallade principal-stewardship relationer (Davis, Shoorman & Donaldsson, 1997). Doucouliagos (1994) hävdar att en övertro på agentteorin inte är önskvärd eftersom detta inte tar organisationers komplexitet på allvar. I situationer där agenten mer drivs av inre motivation kan agenten uppleva större nytta genom att uppnå organisationens mål istället för att förverkliga sina egna. Likaså tenderar agenter som starkt identifierar sig med organisationen och underkastat sig dess värderingar att arbeta mot organisationens mål, istället för att maximera sin egen vinning. Även situationer där agent-principal relationen

bygger på tillit och involvering brukar resultera i principal-stewardship relationer. (Davis, Shoorman & Donaldsson, 1997).

2.1.4 Sammanfattning av agentteorin

Agentteorin tar upp en intressekonflikt inom agentrelationen som består av en principal och en agent vilka strävar efter att maximera sin egen nytta. Teorin tar upp förslag till lösningar på denna intressekonflikt. Principalen kan försöka konvergera en agents intressen och handlingar med de som är önskvärda inom organisationen, genom att använda sig av PBE. Vid PBE förflyttas risk över från principalen till agenten. Agenten utsätts för risk vid denna ersättningsform då dennes prestation, och därmed ersättning, kan påverkas av okontrollerbara faktorer så som konjunkturläge och teknologiska förändringar. Kritik som riktats mot agentteorin är att agenten inte alltid önskar agera i egenintresse utan istället är en "följare", då agentens intressen inte alltid divergerar med principalens. Ytterligare kritik mot teorin är att agenten kan ibland drivas mer av inre motivation än yttre sådan.

2.2 Prestationsbaserad ersättning

2.2.1 Ansträngning genom motiverande incitament

Kopplingen mellan prestation och ersättning har sitt ursprung inom ämnesområdet psykologi. Vroom (1964) myntade förväntningsteorin vilken präglade många studier inom arbetsmotivation. Teorin bygger på antagandet att om en individ värdesätter ett uppsatt mål och anser att handlingarna denne utför kommer leda till detta mål, så kommer individen att motiveras till ansträngning för att uppnå målet. Dock är det specifika utfall en individ önskar uppnå inte enbart beroende av dennes val utan även av faktorer utom individens kontroll. Enligt Vroom (1964) involveras viss risk i de flesta situationer när individer ska ta beslut. Vroom (1964) påpekar att när individer väljer mellan olika handlingsalternativ som innefattar osäkra utfall kommer individens ansträngningsnivå påverkas av både dess preferenser gällande alternativen och individens förväntan av utfallens sannolikhet. Om det som krävs för att utföra en viss uppgift sammanfaller med individens preferenser kommer denne anstränga sig mer än de som inte föredrar att genomföra arbetsuppgiften. Hur väl en individ faktiskt presterar kommer totalt sett påverkas av motivationen men också av individens förmåga att utföra arbetsuppgiften denne företar sig. (Vroom, 1964)

För att organisationer ska kunna åstadkomma sina mål är det viktigt att motivera anställda till att eftersträva dessa. Hur incitament bör utformas utforskas i agentteorin. Hur väl incitament

som organisationen utformar relaterar till individens mål är nyckeln till att motivera anställda att agera i enlighet med organisationens mål. (Anthony & Govindarajan, 2007) Incitament kan vara av monetär och icke-monetär karaktär. Både monetära och icke-monetära incitament fungerar som värdefulla belöningsformer för en anställd. Därför tenderar många företag att använda sig av incitament inom båda kategorierna. Exempel på icke-monetär belöning är självständighet i arbetet, erkännande, ledighet, beröm och möjlighet att påverka viktiga beslut. (Merchant & van der Stede, 2007)

2.2.2 Prestationsbaserad ersättning som incitament

Det finns olika definitioner av begreppet "prestationsbaserad ersättning" (Swabe, 1989; Schuler, 1998; Armstrong, 2005). Swabe (1989) definierar PBE som ett ersättningssystem i vilket lönenivån för en individ är helt eller delvis beror på dennes prestation. Anställda som är säkra på sin förmåga att uppnå väldigt bra resultat tenderar att attraheras av ersättningssystem där relativt stor andel av ersättningen beror på den individuella prestationen. Enligt Besanko et al (2010) finns ett förhållande mellan agentens riskaversion och hur mycket denne tilltalas av PBE. En riskavert agent kommer i större utsträckning ogilla att utsättas för den risk som det innebär att erhålla PBE, i jämförelse med en relativt mindre riskavert sådan. Därmed kommer den mer riskaverta agenten kräva mer ersättning för att denne ska bli lika nöjd med samma förutsättningar, i jämförelse med den mindre riskaverta kollegan. Samtidigt kan denna typ av ersättning öka riskbenägna individers motivation och kommer i sin tur leda till en större ansträngning från agentens sida. Med hänsyn till den osäkerhet som vanligtvis ligger i den prestationsbaserade ersättningens natur, så kommer starkare motivation till ansträngning förekomma då agenten uppvisar en relativt lägre riskaversion. För den arbetsgivare som besitter förmågan att bedöma vilken ersättningstyp som är optimal för den individuella anställde finns potential för ökade vinster via de ökade ansträngningarna. (Besanko et al., 2010)

De områden som mäts för att erhålla en belöning kan indikera för den anställde vilka aktiviteter som är viktiga och att det är emot dessa som den anställde bör rikta sin ansträngning. Genom att ha prestationsbaserade incitament kan motivationen hos anställda öka att arbeta extra hårt för att lyckas. Även hårt arbetande individer kan behöva prestationsbaserade incitament för att övervinna sin motvilja att utföra arbetsuppgifter de inte tycker om att utföra. (Merchant & van der Stede, 2007) Dock riktas det även kritik mot prestationsbaserad ersättning. Det nämns att yrkesgrupper troligtvis inte väljer sina arbeten

enbart för pengarnas skull utan också är intresserade av uppgifter som ger dem tillfredsställelse samt utför handlingar de personligen anser vara korrekta i deras yrke. (Besanko et al., 2010)

2.2.3 Sammanfattning av prestationsbaserad ersättning

Kopplingen mellan prestation och ersättning kan förklaras genom förväntningsteori. Enligt denna teori kommer en individ endast utföra handlingar som leder till ett värdefullt utfall för denne. Risk kommer dock involveras då önskat utfall delvis beror på faktorer utom individens kontroll. Vid val av handlingsalternativ som innefattar osäkra utfall kommer individens ansträngningsnivå påverkas av både dess preferenser för alternativen och individens förväntan av utfallens sannolikhet. Det är viktigt för organisationer att utforma incitament som konvergerar med de anställdas intressen för att motivera dem att arbeta mot organisationens mål. Dessa kan ha både monetär och icke-monetär karaktär. Ju mer riskavert en agent är, desto mindre kommer denne gilla att utsättas för den risk som det innebär att erhålla PBE. Därmed kommer en mer riskavert kräva mer ersättning än en mindre riskavert person under samma förutsättningar. PBE ökar riskbenägna individers motivation och i sin tur deras ansträngning. Potential till ökade vinster kan förekomma då en arbetsgivare kan bedöma vilken ersättningstyp som är optimal för varje arbetstagare. PBE kritiseras för att det finns yrkesgrupper som är intresserade av arbetsuppgifter som ger tillfredsställelse inte enbart i form av monetär ersättning.

2.3 Riskaversion

2.3.1 Ett mångfacetterat begrepp

Enligt Enander och Lajksjö (2003) har begreppet riskaversion kommit att användas i ett flertal olika kontexter och ämnesområden så som psykologi, sociologi och ekonomi. Variationen på sättet begreppet används kan dessutom sträckas till att omfatta en hel del andra områden. Detta bidrar till att termen riskaversion, generellt uttryckt, har kommit att karaktäriseras som ett heterogent uttryck med hänsyn till dess definiering. Enander och Lajksjö (2003) konstaterar att det inte finns någon accepterad generell definition gällande begreppet riskaversion. Författarna betonar att det är viktigt med en medvetenhet gällande hur riskaversion används inom olika kontexter för att förstå dess mening. Genom en litteraturstudie inom de olika aktuella ämnesområdena där begreppet förekommer har Enander och Lajksjö (2003) undersökt hur riskaversion används inom olika kontexter. I situationer där ekonomiska beslut ska tas, som exempelvis inom lotterier, portföljval eller försäkringsval,

grundar sig uttrycket riskaversion i nyttoteorier där kostnads- och nyttokurvor påverkar beslutstagandet. (Enander & Lajksjö, 2003)

Kenneth J Arrow, professor och nobelpristagare i ekonomi, var en av de första att år 1963 definiera riskaversions-begreppet i den ekonomiska kontexten. Med utgångspunkt i en situation av säkerhet definierar Arrow en riskavert person som en individ med ovilja att gå med på ett spel som rent objektivt är ett gynnsamt sådant. (Arrow, 1965) Hirshleifer och Riley (1992) utvecklade Arrows definition genom att säga att då en individ är riskavert så föredrar denne ett säkert utfall hellre än ett riskfyllt sådant, då de förväntade matematiska värdena för alternativen är identiska. Om en individ är riskneutral är denne likgiltig mellan valet av ett säkert eller ett riskfyllt utfall, med ovanstående matematiska förutsättningar. Det finns även en tredje grad; att en individ är risksökande. Att vara risksökande innebär att individen föredrar riskfyllda utfall före säkra sådana, även här med samma förväntade värde för alternativen. (Hirshleifer & Riley, 1992)

2.3.2 Påverkande faktorer

Generellt sätts ett högre värde på konsumtion då man är fattig gentemot värdering av konsumtion då man är rik. Av denna anledning är individer ofta mer intresserade av att undvika risken att inte kunna tillfredsställa den mest grundläggande och högre värderade konsumtionen än chansen till konsumtion av lägre värderad sådan. De allra flesta personer kommer, vid en given lägsta nivå, att värdera konsumtion av varje extra intjänad krona mindre än föregående krona vilket gör en majoritet av alla individer riskaverta. (Arrow, 1965; Besanko et al., 2010)

Hamilton (1996) menar att en persons riskbenägenhet beror på hur denne upplever sig kunna kontrollera den specifika risken. Samtidigt tar individen särskilt hänsyn till om denne tror sig kunna vinna på att ta en risk; om individen tror att möjligheten till vinst är liten så ökar också riskaversionen. Genom detta resonemang betonas alltså den kunskap individen besitter gällande risken som avgörande för grad av riskaversion. (Hamilton 1996)

Även Arrow (1965) menar att den individuella riskaversionen inte måste värderas utefter objektiva sannolikheter utan istället bör ta i beaktande individens subjektiva upplevelse av sannolikheter för vissa utfall.

När det kommer till vilka variabler som påverkar riskaversion så är det vanligt förekommande med studier på variablerna kön samt ålder (Lee, Miller, Velasquez & Wann, 2013; Boschini & Persson, 2005; Jianakoplos & Bernasek, 1998; Schubert, Brown, Gysler & Brachinger, 1999; Powell & Ansic 1997; Ariely, Burgeno, Gorlick, Lighthall, Mather, Mazar & Schoeke, 2012; Deakin et al., 2004; Mata et al., 2011). Kvinnor anses generellt sett vara mer riskaverta än män vilket till stor del förklaras av socialt konstruerade beteenden och förväntningar gällande könsroller. Anledningar till varför riskaversion skiljer sig åt beroende på ålder tillskrivs bland annat att äldre personer ofta är mer pessimistiska i deras syn på risk samt att yngre personer är mer benägna att ta på sig risk i arbetslivet eftersom de anser att de har gott om tid på sig att åtgärda saker som går fel i karriären. (Hamilton, 1996; Enander & Lajksjö, 2003)

2.3.3 Sammanfattning av riskaversion

Begreppet riskaversion används i många olika kontexter och definieras olika beroende på inom vilket ämnesområde det behandlas. Enligt Arrow är en riskavert person i den ekonomiska kontexten en individ med ovilja att gå med på ett spel som rent objektivet är ett gynnsamt sådant. Begreppet har utvecklats till att definieras som att en riskavert individ föredrar ett säkert utfall före ett riskfyllt sådant, då förväntade värden för alternativen är desamma. Riskbenägenheten kan bero på hur individen anser sig kunna kontrollera den specifika risken samt kunskapen individen besitter om risken. Det är vanligt förekommande att variablerna kön och ålder studeras för att undersöka faktorer som påverkar individens riskaversion. Generellt anses kvinnor vara mer riskaverta än män och att yngre personer tenderar att vara mer riskbenägna än äldre.

3. TIDIGARE FORSKNING

I detta kapital redovisas en sammanställning av relevant tidigare forskning gällande relationen mellan individers riskaversion och variablerna kön och ålder. Även tidigare studier beträffande relationen mellan individers riskaversion och prestationsbaserad ersättning presenteras.

3.1 Relationen mellan riskaversion och kön

Lee et al (2013) genomförde en studie på 84 stycken amerikanska finansstudenter där de fick i uppgift att försöka uppnå så hög avkastning som möjligt under en termin. För att göra detta fick de tillgång till en fiktiv värdepappersportfölj. Därefter undersöktes bland annat hur riskaversionen skiljdes åt gällande de manliga och kvinnliga försökspersonerna och fann att männen var mer risktoleranta än kvinnorna när de fick längre tid på sig att analysera de val som skulle utföras. Detta förklaras med att det kan förekomma könsskillnader gällande perception av risk. Dock fann forskarna inga skillnader i riskaversion då de bägge parterna skulle ta beslut utan tid för analys av valmöjligheter. (Lee et al., 2013)

Boschini och Persson (2005) utförde en litteraturstudie för att undersöka riskbenägenhet hos kvinnor och män. När de undersökt utförda experimentella studier i form av exempelvis rena lotterier där försökspersonens egna uppfattning om kompetens inte påverkar, så såg författarna att kvinnor har en högre grad av riskaversion än män. I undersökt litteratur förklaras ofta skillnader i riskaversion av socialt konstruerade beteenden och förväntningar gällande könsroller. Författarna påpekar att det i många studier förekommer en del motstridiga resultat, men då de väger alla resultat mot varandra så kommer de fram till att kvinnor troligtvis är mer riskaverta än män. (Boschini & Persson, 2005)

Powell och Ansic (1997) gjorde i sin studie "*Gender differences in risk behaviour in financial decision-making: An experimental analysis*" först en litteraturstudie gällande tidigare empiri som undersökt relationen mellan riskaversion och variabeln kön. De fann att litteraturen tyder på att det finns bevis för att kvinnor är mer riskaverta än män när det kommer till ekonomi och finansiella beslutssituationer. Dock påpekar dem att dessa skillnader kan förklaras med olikheter i den metodologiska utformningen av studierna. Vidare fann Powell och Ansic (1997) att skillnader i riskbenägenhet kan förekomma beroende på i vilken kontext försökspersonerna testas i och att tidigare studier kan kritiseras för att inte ta detta i beaktande vid försök till generalisering. Samtidigt såg de även att en viktig faktor som påverkar

riskbenägenheten är försökspersonernas vana att befinna sig i en liknande situation. Ju större tidigare erfarenhet från liknande beslutssituationer tenderar således att minska graden av riskaversion. Efter denna litteraturgenomgång utförde Powell och Ansic (1997) ett eget experiment för att testa om det förekom skillnader i riskaversion mellan kvinnor och män vid finansiella beslutssituationer. Studien bestod av två finansiella experiment vilka utfördes på en dator. Testpersoner var nuvarande och tidigare studenter fördelade på 66 stycken män och 35 stycken kvinnor. Det första experimentet gällde ett beslut inom ett för respondenterna okänt område som handlade om att undvika förluster. Det andra experimentet bestod av en situation som handlade om att erhålla en vinst och förekom i en för respondenterna familjär kontext. Resultatet visade att kvinnorna var signifikant mer riskaverta i båda experimenten. Dessa forskare såg även skillnader i strategiskt beteende på så sett att det fanns ett samband mellan kvinnor och att undvika förluster samt ett likaledes samband mellan män och strävan efter att nå så höga vinster som möjligt. (Powell & Ansic, 1997)

Även om en del studier är tvetydiga så är ett generellt fynd att kvinnor är mer riskaverta än män (Jianakoplos & Bernasek, 1998; Borghans, Golsteyn, Heckman & Huub, 2009; Schubert, Brown, Gysler & Brachinger, 1999); Eckel & Grossman, 2008).

3.2 Relationen mellan riskaversion och ålder

Ariely et al (2012) undersökte via fyra olika experiment hur ålder påverkar riskaversion när det kommer till spelsituationer där individen kan välja mellan ett säkert och ett riskfyllt spel samt när denne står inför valet mellan två riskfyllda spel. Testpersonernas ålder varierade något i de olika experimenten men den unga gruppen omfattade personer inom ett intervall på 18-35 år och den äldre gruppen på 59-89 år. I det sista experimentet såg testgrupperna dock något annorlunda ut då den unga gruppen bestod av testpersoner mellan 18-45 och den äldre gruppen av personer över 55 år. Författarna såg enbart skillnader i riskaversion relaterat till ålder när individerna stod inför valet mellan en säker spelsituation och en riskfylld spelsituation. I detta fall var de äldre testpersonerna mer riskaverta. Dock var det motsatt förhållande då det gällde att välja mellan en mindre förlust eller risken för en potentiellt större sådan. (Ariely et al., 2012)

Mata et al (2011) gjorde en litteraturstudie gällande 29 artiklar som berörde området åldersrelaterade skillnader i riskbeteende. Artiklarna skulle innehålla material där två olika åldersgrupper jämfördes, där den ena gruppen skulle bestå av personer inom åldersintervallet

18-35 år och den andra inom åldersintervallet 65-85 år. Forskarna valde studier som var antingen experimentella där individer fick lära sig om riskfyllda utfall via erfarenhet eller studier där sannolikheterna för olika utfall beskrevs explicit. Vid experimenten som utgick ifrån upplevd erfarenhet visade det sig att den yngre ålderskategorin var mindre riskavert när situationen handlade om att öka den maximala vinsten medan samma grupp var mer riskavert i förhållande till den äldre gruppen då det handlade om att förhindra omfattningen av en förlust. I de studier där sannolikheterna redan var beskrivna fann författarna inga signifikanta skillnader när det kom till åldersrelaterat riskbeteende mellan de bägge åldersgrupperna. (Mata et al., 2011)

Även Gardner och Steinberg (2005) samt Deakin et al (2004) konstaterar, via experimentella studier, att ålder påverkar riskaversion på så sätt att yngre individer är mindre riskaverta än äldre sådana.

3.3 Relationen mellan riskaversion och prestationsbaserad ersättning

Enligt Grund och Sliwka (2006) är det väldigt lite av tidigare forskning som explicit har undersökt relationen mellan individuell riskaversion och PBE. Grund och Sliwka (2006) tror att detta beror på svårigheterna att mäta riskaversion.

Dasby, Song och Tapon (2007) genomförde ett experiment på 115 australienska studenter där de ville jämföra skillnader i produktivitet beroende på om individen hade fast ersättning eller PBE. Experimentet genomfördes genom att studenterna fick lösa anagram som var uppdelade i olika set. I vissa set fick de välja om de ville ha fast ersättning eller PBE, medan det var förbestämt vilken ersättning som skulle utgå i övriga sett. Olika grad av ersättning betalades sedan ut till studenterna beroende på deras val av ersättning samt dess prestation. I slutet av experimentet fick deltagarna även ta ställning till ett antal riskfrågor. Utöver produktivitetens resultat kunde forskarna se en intressant aspekt rörande riskaversion vilken var möjligheten att tjäna mer pengar genom PBE motiverade riskaverta individer mindre. (Dasby, Song & Tapon, 2007).

Zubanov (2010) ville testa hypotesen att riskaversion har ett negativt samband med grad av ansträngning vid PBE. Zubanov ville även testa om ett "minimum output requirement" (MOR), där en provision enbart betalas ut om antalet output är över en viss nivå, kan försvaga ovanstående hypotes. Dessa hypoteser testades genom ett datoriserat experiment på 85

stycken humanist- och statsvetenskapsstudenter. Alla deltagare fick betalt och riskaversionen mättes genom att deltagarna fick svara på 10 lotterifrågor där det förväntade värdet och risken ökade för varje fråga. Studien visade på ett negativt samband mellan riskaversion och ansträngning, även om resultatet inte var signifikant. (Zubanov, 2010)

4. METOD

Nedan följer ett kapitel som redogör för vår metodologiska arbetsgång. Först presenteras varför vi valt det teoretiska ramverk som studien grundar sig på, vilket sedan följs av en beskrivning hur undersökningen genomförts. Avslutningsvis diskuteras trovärdigheten i vår uppsats genom begreppen validitet och reliabilitet.

4.1 Teoretisk referensram

Grundproblematiken i denna studie utgår ifrån intressekillnader mellan arbetsgivare och arbetstagare. Denna intresseskillnad förklaras genom agentteorin och beskrivs i vår studie genom ett antal vetenskapliga artiklar från välrenommerade forskare inom området såsom Eisenhardt, Jensen och Meckling. Som tidigare nämnts så används olika styrmedel för att lösa agentproblematiken. Den typ av styrmedel vår uppsats berör är prestationsbaserad ersättning. För att beskriva hur PBE kan motivera till ansträngning valdes bland annat böckerna "Management Control Systems" (Anthony & Govindarajan, 2007) och "Management Control Systems" (Merchant & van der Stede, 2007). Samtliga författare till dessa böcker är välkända inom ämnesområdet för ledningsstyrning. Teoretisk förklaring om hur risk och ansträngning hänger samman och hur individer motiveras till att arbeta i utbyte mot ersättning förklaras av förväntningsteorin myntad av Vroom (1964). Gällande riskaversion så kan det nämnas att detta är ett mångfacetterat begrepp som i vår uppsats har kommit att definieras utefter hur den ekonomiska litteraturen beskriver detta. Här ligger stor tyngd på bland annat hur ekonomi-professorn Arrow resonerar kring uttrycket, då han är en av huvudpersonerna kring begreppet. Även välciterade artiklar och relevanta tryckta källor med litteratursamlade syfte har använts för att beskriva termen riskaversion. För att undersöka tidigare forskning gällande relationen mellan riskaversion och variablerna kön och ålder samt PBE och dess relation till ansträngning, så har det även inom detta område valts relevanta välciterade artiklar.

4.2 Forskningsdesign

Vi har valt att använda oss av en kvantitativ metod med en tvärsnittsdesign. Syftet med en tvärsnittsdesign är att samla in en serie av kvantitativa eller kvantifierbar data utifrån fler än ett fall, vid en viss tidpunkt. Därefter söker forskaren mönster som bildar samband mellan två eller flera variabler (Bryman & Bell, 2005). En kvantitativ metod valdes då vårt syfte med studien snarare är att se hur olika uppsättningar av data påverkar varandra och inte analysera djupare gällande tolkning av respondenternas individuella uppfattningar. Samtidigt ger vårt kvantitativa metodval oss möjlighet att rent praktiskt nå ut till fler respondenter i jämförelse

med ett kvalitativt tillvägagångssätt. Uppsatsen bygger dessutom på en deduktiv ansats där forskaren utgår från vad som redan är känt inom området och deducerar en eller flera hypoteser som genomgår empirisk prövning (Bryman & Bell, 2005). Istället för hypoteser har vi valt att pröva ett antal frågeställningar. En hypotes handlar om en välgrundad spekulering i syfte att testas (Bryman & Bell, 2005). Vi är medvetna om att en forskarfråga inte är detsamma som en hypotes. Vi valde att använda oss av enbart frågeställningar då vi inte ville deducera en välgrundad spekulering utan istället förhålla oss mer frågande till den befintliga teorin.

Enligt Bryman och Bell (2005) rymmer deduktiva studier även drag av induktion. Genom en induktiv process dras generaliserbara slutsatser utifrån en observation som har gjorts (Bryman & Bell, 2005). Vid utformandet av vår andra frågeställning har vi utgått från slutsatser från tidigare forskning gällande individers skillnader i riskaversion och sedan formulerat frågan utifrån dessa.

4.3 Population och Urval

Det främsta kriteriet för vilken bransch vi skulle använda oss av för undersökningen var att den karaktäriserades starkt av PBE. Inom bostadsmäklarbranschen utgörs ersättningen till mäklarna nästan uteslutande av PBE (Nsk.se, 2012). Genom intervjuer med bostadsmäklare kunde det bekräftas att just denna ersättningsform förekommer i de flesta fall. Då vi avsåg att även undersöka skillnader gällande individers riskaversion i en bransch utifrån kön och ålder ville vi specifikt att fördelningen mellan könen var homogen samt åldersspridningen stor. Efter erhållen information från branschorganisationen Fastighetsmäklarinspektionen (FMI, 2013) bekräftades att fördelningen mellan andelen män och kvinnor inom mäklarbranschen i Skåne är homogen, samt att det råder relativt stor variation avseende ålder. Vår population fastslogs därmed till bostadsmäklare i Skåne län mellan 20-69 år.

Att stratifiera ett urval innebär att populationen som ska undersökas delas in i olika delar som med ett annat ord kallas strata. Urvalet väljs sedan med lämplig fördelning från respektive strata. (Bryman & Bell, 2005) Efter genomgång av Skånes olika regioner fann vi att Malmö/Lund-regionen representerade vår population gällande den proportionella fördelningen av variablerna kön och ålder (bilaga 1). Således valdes denna region ut till att representera vårt urval. Valet av att kontakta individer i Malmö/Lund-regionen ansåg vi fördelaktigt sett ur en geografisk synvinkel. Vi upplever att bostadsmäklare med en geografisk

närhet, och därmed en möjligtvis starkare anknytning till Lunds Universitet, kan påverka de potentiella respondenternas intresse för att svara på vår undersökning. Enkäten skickades till alla bostadsmäklare i denna region. Därmed hade alla i urvalet samma möjlighet att komma med i studien och utförandet kan därför liknas vid ett sannolikhetsurval (Bryman & Bell, 2005). Vidare menar Bryman och Bell (2005) att oavsett urvalsmetod minskar risken för urvalsfel desto större urvalspopulationen är. Inom Malmö- och Lunds kommun arbetar en relativt stor andel³ av alla mäklare hemmahörande i Skåne vilket vi anser styrka valet av vår population.

4.4 Web-baserad enkät

Insamling av primärdata har gjorts via en web-baserad enkät (se bilaga 2). Det finns en rad fördelar med att använda sig av enkäter vid en undersökning jämfört med strukturerade intervjuer. Två av dessa är att det är mer tids- och kostnadseffektivt än att genomföra intervjuer. Det går dessutom att nå ut till ett större antal respondenter under en kort tidsperiod, jämfört med om dessa respondenter skulle ha intervjuats (Bryman & Bell, 2005). Vid användande av enkäter undviks även en eventuell intervjuareffekt som innebär att intervjuarens närvaro påverkar respondentens svar. Enkäter kan dessutom utföras då respondenten har tid och möjlighet. Dock finns det en risk att enkäten förbises och blir en del av ett bortfall (Bryman & Bell, 2005).

Det är viktigt att enkäten utformas så att den är lätt att förstå och besvara, vilket minskar risken för bortfall. Enkäten bör dessutom vara relativt kort så respondenten känner att det är rimligt att besvara samtliga frågor. (Bryman & Bell, 2005; Trost, 2007) Då vår enkät innehåller totalt sex frågor anser vi att den är tillräckligt kort och att frågorna är formulerade på sådant vis att respondenten ska anse det är godtagbart att besvara enkäten och förstå våra frågor. Enligt Bryman & Bell (2005) är det enklare att besvara en enkät med slutna frågor. Vår enkät består enbart av slutna frågor, dels för att underlätta för respondenterna att besvara enkäten men även för att göra det lättare för oss att jämföra och analysera svaren. Vi anser även att frågorna är utformade på så vis att det inte behövs uppföljningsfrågor. Vi var medvetna om att det kunde ta tid att få svar, men vi anser att det vägs upp av kostnadseffektivitet.

³ Av Skånes 982 bostadsmäklare arbetar 381 i Malmö/Lund-regionen vilket motsvarar 34% (FMI, 2013).

Med enkäten avsåg vi främst att försöka mäta den enskilde bostadsmäklarens riskaversion samt antal arbetade timmar per vecka. Dessutom ville vi se om skillnader i individuell riskaversion kunde hänföras till bostadsmäklarens kön och ålder. Då vi ville rensa för eventuella felkällor beroende på hur stor del av individernas provision som utgjordes av deras totala ersättning så valde vi att rikta oss till respondenter som enbart erhöll ersättning baserad på provision. Detta gjordes genom en fråga i enkäten där respondentens skulle besvara om dennes lön enbart bestod av provision. Alla respondenter vars lön inte utgjordes enbart av provision rensades bort från erhållna svar.

4.5 Variabler

4.5.1 Riskaversion

Vårt enkätunderlag är i grunden baserad på en generell frågeställning om en individs inställning till riskaversion. Att mäta riskaversion kan vara svårt, eftersom begreppet riskaversion kan uppfattas olika av respondenter. Individens riskbenägenhet skiljer sig även åt i olika kontexter. Dessutom är det svårt att veta om respondentens svar angående dess riskbenägenhet stämmer överrens med hur den skulle handla i en verklig situation. (Dohmen et al., 2005) För att säkerställa att riskaversion gick att mäta via en enkät blev vårt fokus att finna en tidigare validerad studie som använt en enkät som grund för att mäta riskaversion. Vi fann bland annat en studie genomförd av Dohmen et al (2005) med ett urval på 22 000 tyska individer. Syftet med studien var både att mäta riskaversion mellan olika individer men framförallt att undersöka huruvida det verkligen går att mäta riskaversion genom enkätfrågor. Första steget i studien som Dohmen et al (2005) genomförde var att respondenterna skulle svara på olika frågor angående viljan att utsätta sig för risk via en enkätundersökning. En fråga var av generell karaktär angående viljan att utsätta sig för risk och övriga frågor kontextbaserade. För att säkerställa att svaren i enkäten verkligen överensstämde med hur respondenterna skulle agera vid en situation där de i praktiken utsattes för risk, så genomfördes sedan ett experiment med ett urval av respondenterna. Respondenterna fick delta i ett lotteriexperiment där riktiga pengar stod på spel. Experimentet visade god validitet på så sätt att svaren i enkäten angående benägenhet att utsätta sig för risk överensstämde med beteendet som respondenterna uppvisade i experimentet (Dohmen et al., 2005). Deras studie ökar trovärdigheten i att enkätfrågor angående riskaversion faktiskt kan mäta en individs riskaversion (Dohmen et al., 2005). Vi valde därför att använda studiens generella fråga angående riskaversion i vår enkät. Vi tog även beslutet att använda oss av studiens kontextbaserade fråga gällande riskaversion. Då denna fråga inte avsåg mäklarbranschen

utformade vi en egen fråga, med utgångspunkt i Dohmens kontextbaserade fråga, som istället riktade sig till bostadsmäklare. Precis som i Dohmen et al's studie (2005) är frågornas svarsalternativ utformade enligt en skala som anger grad av riskbenägenhet. Ju högre grad av riskbenägenhet respondenten uppgav, desto mindre riskavert tolkas respondenten vara.

4.5.2 Ansträngning

Vår första tanke gällande ett adekvat mått på ansträngning handlade om hur många objekt bostadsmäklaren sålde per år. Dock kände vi att felkällorna vid användning av detta mått riskerade att bli för stora. Exempel på felkällor vid mätning av sålda objekt är bland annat att en individuell mäklare eller en större, populär mäklarbyrå kan ha byggt upp ett starkt varumärke som bidrar till att kunder känner sig trygga i att förmedla sin bostad via dessa och därmed säljer dessa fler objekt än mindre kända byråer. Efter närmare eftertanke insåg vi att det dessutom var omöjligt för oss att motivera valet av ansträngningsmått utan att kontakta någon som faktiskt arbetar i branschen. Därmed togs beslutet att kontakta två bostadsmäklare från olika mäklarbyråer och genomföra två telefonintervjuer för att få en bättre förståelse för hur mäklarbranschen fungerar och vad som möjligtvis skulle kunna mäta bostadsmäklares ansträngning. Intervjuerna hade samma grundfrågor (se intervjufrågor, bilaga 3) och beroende på vilka svar intervjuobjekten gav ställde vi lämpliga följdfrågor.

Genom att intervjua bostadsmäklare (se telefonintervjufrågor, bilaga 3) som arbetar på olika byråer med markant storleksskillnad ansåg vi att likartade svar gällande ansträngning kunde tyda på att deras individuella kunskaper inom bostadsmäklarbranschen skulle kunna göra måttet mer tillförlitligt. Vårt första intervjuobjekt, Mattias Larsson, arbetar som regionschef på Bjurfors i Malmö. Mäklarbyrån har kontor i storstäder över hela landet och är en av de största i Sverige (Bjurfors.se, 2013). Vi har även intervjuat bostadsmäklaren Joakim Vesterlund på Husera, en mindre mäklarbyrå verksam inom Lunds kommun.

Både Mattias och Joakim bekräftade att antal sålda bostadsobjekt är ett missvisande mått på en bostadsmäklares ansträngning. Båda mäklarna uttrycker att antal sålda objekt förvisso kan tolkas som resultatet av en bostadsmäklares ansträngning, men att detta resultat till stor del kan påverkas av många andra faktorer, vilket kan göra det till ett missvisande mått för just ansträngningsgraden. Både Mattias och Joakim ansåg att det är viktigt för en bostadsmäklare hur denne disponerar sin tid. Då båda nämnde detta väcktes tanken hos oss att antalet arbetade timmar i veckan skulle kunna vara ett potentiellt mått på ansträngning. Joakim uttryckte det

som att en bostadsmäklare till stor del liknar en egenföretagare trots att denne är anställd på en mäklarbyrå. Han uttryckte att en bostadsmäklare kan anstränga sig väldigt mycket trots att affären i slutändan inte går till avslut. Han ansåg därmed att antalet arbetade timmar är ett bättre mått på ansträngning.

Vi inser att det även finns nackdelar med detta mått. Det finns bland annat en potentiell risk i att mäklarna överskattar sin arbetstid. Vi är även medvetna om att graden av ansträngning kan variera under en arbetsdag. Dock tror vi att om en bostadsmäklare arbetar med en ersättning som till största del är baserad på provision så ödslas troligtvis inte mycket arbetstid på aktiviteter som inte skulle kunna bidra till att sälja ett objekt. Detta på grund av att bostadsmäklaren, i de flesta fall, inte erhåller någon ersättning alls då de inte säljer några objekt.

Vi är medvetna om att det är lättare att mäta antal sålda objekt en bostadsmäklare erhåller under ett år jämfört med den faktiska arbetstiden en bostadsmäklare påstår sig arbeta under en vecka. Dock anser vi, enligt ovanstående resonemang, att arbetstiden ändå är det bästa måttet för att mäta en bostadsmäklares ansträngning. Av denna anledning valde vi att använda antal arbetade timmar per vecka som ett mått på bostadsmäklares ansträngning.

4.5.3 Kön och ålder

I enkäten ställdes frågan om vilket kön respondenten tillhör samt hur gammal han/hon är. Dessa frågor ställdes för att vi skulle kunna se om det finns skillnader i fastighetsmäklarnas riskaversion beroende på kön och ålder.

4.6 Tillvägagångssätt

Första steget var att identifiera vilka bostadsmäklare som skulle ingå i urvalet. Listan över mäklarbyråer inom Malmö- och Lunds kommun erhöles via Hemnet.se, som är Sveriges största internetportal för förmedling av bostäder (Hemnet.se, 2013). Därefter besöktes respektive mäklarbyrås hemsida för insamling av varje enskild bostadsmäklares e-post adress. Vi lyckades finna adresser till 315 av de 381 möjliga bostadsmäklare inom vårt urval. Rekommendationen att söka efter mäklarbyråer via Hemnet fick vi av branschorganisationen Fastighetsmäklarförbundet (FMF), som bland annat är delägare i Hemnet (Hemnet, 2013). Initialt genomfördes telefonintervjuer med två olika mäklare för att modifiera och förbättra enkätfrågorna. Därefter genomfördes en pilotundersökning med två bostadsmäklare och en

mäklarstudent för att se hur de uppfattade frågorna samt för att säkerställa att webenkätprogrammet vi använde oss av fungerade som förväntat. Efter pilotundersökningen finjusterades frågorna ytterligare och enkäten skickades sedan ut till de utvalda respondenterna via mail. Mailet bestod av en presentation av studiens syfte samt en länk som hänvisade respondenten till enkäten. Efter 7 arbetsdagar skickade vi ut ett påminnelsemail för att förbättra svarsmängden ytterligare. 14 dagar efter utskick av enkäten ansåg vi att svarsmängden var fullt tillräcklig. Trots att svarsmängden understeg den acceptabla nivån på 50% som Bryman & Bell (2005) nämner, så anser vi antalet respondenter är tillräckligt i vår studie sett utifrån hur många deltagare de tidigare studier vi tittat på avseende riskaversion har haft (Powell & Ansic, 1997; Dasby et al., 2007; Zubanov 2010; Lee et al., 2013). Svaren fördes in i analysverktyget Statistical Package for the Social Sciences (SPSS), för vidare bearbetning.

4.7 Dataanalys

Variabeln riskaversion är i studien av Dohmen et al (2005) utformad som en ordinalvariabel där riskaversion mäts genom att respondenterna får svara på hur riskbenägna dessa är. I vår studie är ordinalskalan i sju steg där svarsalternativen går från ”Inte alls villig” till ”Extremt villig”. Att välja en sju och därmed säga att man är extremt villig att ta på sig risk innebär alltså att man innehar den lägsta graden av riskaversion på skalan. Efter intervjuer med olika bostadsmäklare har variabeln ansträngning klassificerats som en intervallvariabel där skalan anges i antal arbetade timmar per vecka. Denna variabel mäts med en skala från 1-10 med 5 timmar inom varje intervall. Variabeln ålder är också identifierad som en intervallvariabel där det är 10 år inom varje intervall. Till sist urskiljs även variabeln kön vilken klassificeras som en nominalvariabel, då den inte kan rangordnas (Bryman & Bell, 2005). De identifierade variablerna avsåg vi undersöka via bivariat analys. Vid en sådan typ av analys undersöks två variabler i taget och analysen visar hur variablerna är relaterade till varandra. Utifrån vilka slags variabler som identifieras så förespråkas olika typer av statistiska test. (Bryman & Bell, 2005) Detta har vi tagit hänsyn till vid val av analysmetod gällande våra variabler.

4.7.1 Analysmetod till frågeställning 1

Vid analys av variablerna riskaversion och ansträngning användes Spearmans korrelationstest. Denna metod mäter korrelationen mellan variablerna, där sambandsvärdet som skapas hamnar någonstans mellan -1 (perfekt negativt samband) och +1 (perfekt positivt samband) (Bryman & Bell, 2005). Dessutom har medelvärden gällande ansträngningsgrad tagits fram och

analyserats för de olika graderna av riskaversion. För dessa medelvärden har även ett diagram framställts för att underlätta en visuell analys.

4.7.2 Analyismetod till frågeställning 2

Variablerna riskaversion och kön analyserades via ett T-test. Vid detta test erhåller vi medelvärden för vad respektive kön svarar gällande riskaversion. Testet visar även om det förekommer någon statistisk signifikans gällande skillnader i riskaversion mellan män och kvinnor. Spearmans korrelationstest utfördes även på variablerna riskaversion och ålder. Avsikten med detta test var att se om bostadsmäklares riskaversion skiljde sig åt beroende på individens ålder. För variablerna riskaversion och ålder redovisas även ett diagram som illustrerar medelvärden för riskbenägenhet inom de olika åldersintervallen.

4.8 Validitet

Validitet handlar om huruvida de mått som används faktiskt mäter det begrepp som avses att mätas (Bryman & Bell, 2005). Som tidigare nämnts omfattas vår generella riskfråga av en hög validitet då Dohmen et al (2005) testat svaren i enkäten angående benägenhet att utsätta sig för risk. Vid detta test framkom det att svaren överensstämde med beteendet som respondenterna uppvisade i deras experiment (Dohmen et al., 2005).

Begreppet ytvaliditet kommer ifrån att den som genomför en undersökning har skapat ett nytt mått, med andra ord att det är intuitivt grundat (Bryman & Bell, 2005). Vi anser att enkäten vi skapat för att besvara våra frågeställningar delvis berörs av ytvaliditet. Den kontextbaserade riskfrågan, nummer 5, är skapad utifrån hur Dohmen et al (2011) anser att en kontextbaserad fråga bör utformas. Övriga frågor är däremot helt egenskapade. Därför kontaktade vi Kayhan Tajjedini, forskare och docent inom företagsekonomi vid Lunds Universitet, som har stor erfarenhet inom utformande av enkäter och fick bekräftat att vårt enkätunderlag med stor sannolikhet borde mäta det vi avsåg att mäta. Därmed anser vi att vårt skapade mått lyckats uppnå relativt hög ytvaliditet.

Intern validitet handlar om orsaksriktning mellan olika variabler. En tvärsnittsdesign påvisar ofta samband och kopplingar, snarare än kausala slutsatser (Bryman & Bell, 2005). Detta medför att den interna validiteten är låg i vår studie, då vi använder oss av en tvärsnittsdesign. Även om tidigare forskning vi redovisat tyder på att exempelvis könstillhörighet påverkar

riskversionen, kan detta orsaksamband inte säkerställas i denna studie på grund av vald forskningsdesign.

4.9 Reliabilitet

Begreppet reliabilitet handlar om hur pålitligt ett mått som används är och innebär att resultat bör vara identiska vid upprepade test och oberoende av vem som utför testen (Bryman & Bell, 2005).

Enligt Bryman & Bell (2005) krävs en Cronbachs alfa koefficient som överstiger 0,8 för att konstatera en hög inre reliabilitet. För att säkerställa att den egenformulerade kontextbaserade frågan indikerade respondentens grad av riskaversion så genomfördes ett Cronbachs alfa test. Syftet med detta test är att pröva om frågornas svar korrelerar med varandra, det vill säga om frågorna mäter samma variabel (Bryman & Bell, 2005). Cronbachs alfa-testet gav en Alpha-koefficient på 0,577. Då Alpha-koefficienten inte var tillräckligt hög beslutade vi att enbart mäta respondenternas riskaversion utifrån den generella riskfrågan som var hämtad från Dohmen et al's studie (2005). Tack vare att vi exkluderade den kontextbaserade frågan från analysen anser vi att reliabiliteten förbättrades.

Även den helt egenskapade frågan för att mäta ansträngning kan anses sänka den inre reliabiliteten i vår studie. Dock anser vi att pålitligheten i studien i det avseendet förbättras av att bostadsmäklarna vi intervjuade var samstämmiga i att "antalet arbetade timmar per vecka" var ett bra mått på ansträngning. Till sist vill vi, gällande intern reliabilitet, nämna att vi är medvetna om att vår översättning gällande Dohmens engelska fråga om generellt risktagande kan påverka hur respondenterna uppfattade frågan. Dock anser vi att våra kunskaper inom det engelska språket är så pass goda att vår översättning inte bör ha påverkat frågans innebörd i allt för stor utsträckning.

5. RESULTAT

I detta kapitel presenteras den data som vi erhållit via enkätundersökningen och som sedan genomgått ett antal olika statistiska test.

5.1 Enkät svar

Genom enkätundersökningen erhöll vi totalt 107 enkät svar av 291 potentiella respondenter. Urvalet minskade från 315 till 291, eftersom vi fick 24 autosvar från respondenter som inte var kontaktbara under perioden webbenkäten skulle besvaras. Svarsfrekvensen på webbenkäten blev således 37%. Fördelningen av svar från män och kvinnor var relativt jämn, 55% respektive 45%. Flest respondenter (42%) var inom ålderskategorin 20-29 år. Antalet svar inom respektive ålderskategori minskade därefter med stigande åldersintervall.

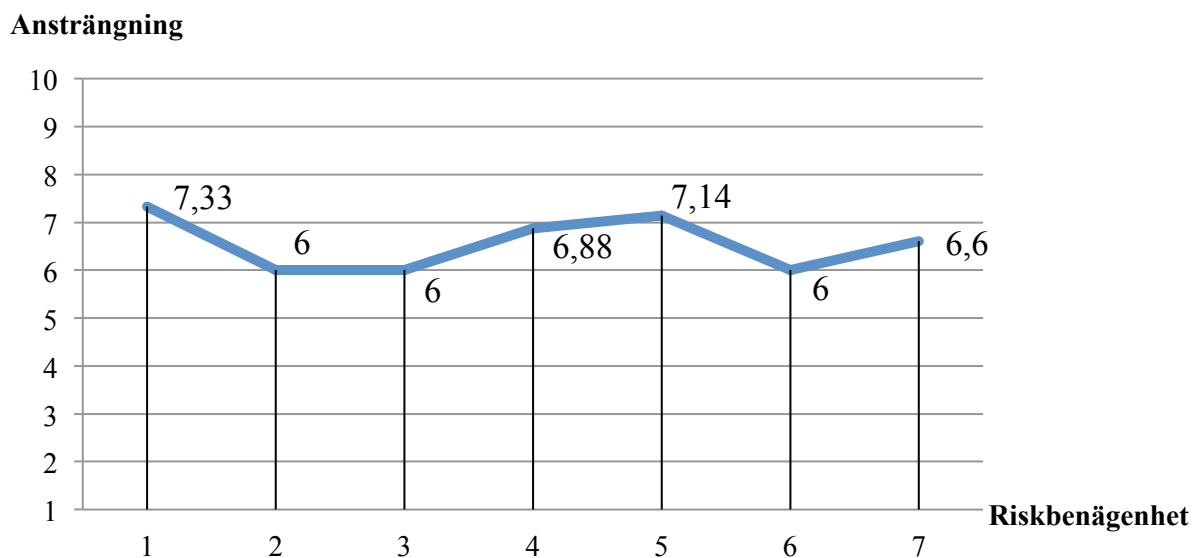
Tabell 1. Korrelationer, medelvärde samt standardavvikelser

	Medelvärde	Standard- Avvikelse	Riskaversion	Ansträngning	Kön	Ålder
Riskaversion	4,02	1,619	1			
Ansträngning	6,65	1,879	0,067 (0,494) ^s	1		
Kön	-	-	- (0,395) ^s	-	1	
Ålder	-	-	-0,128 (0,187) ^s	-	-	1
Riskaversion män	4,12	1,672	-	-	-	-
Riskaversion kvinnor	3,90	1,561	-	-	-	-
Ansträngning män	6,85	1,883	-	-	-	-
Ansträngning kvinnor	6,42	1,866	-	-	-	-

N=107

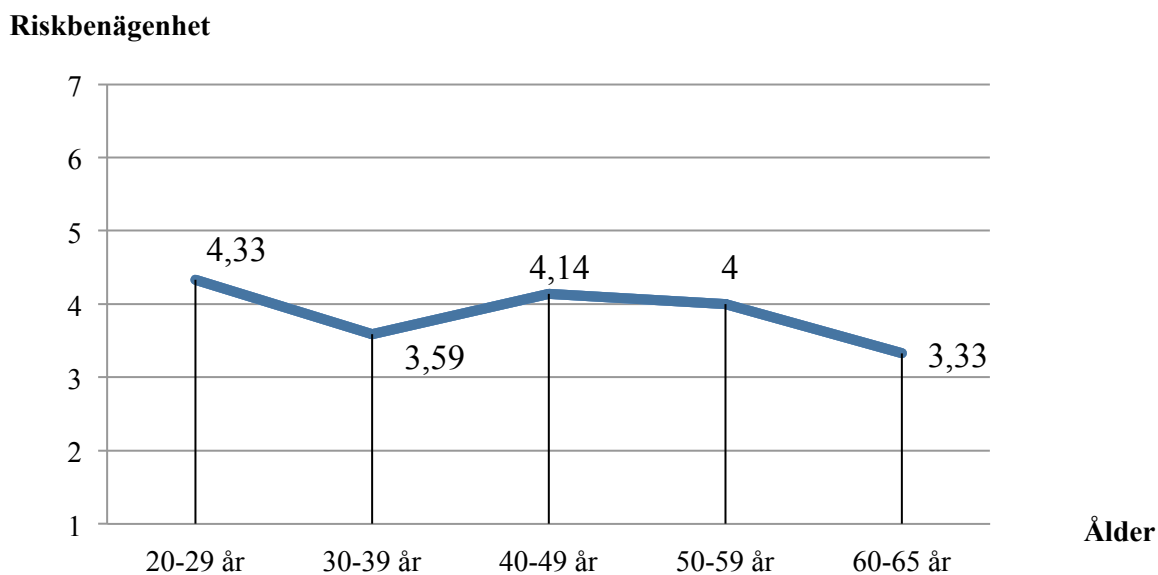
^s = Signifikansnivå

Diagram 1. Medelvärden för ansträngning beroende på riskbenägenhet



1 innebär "Inte alls villig att utsätta sig för risk", 7 innebär "Extremt villig att utsätta sig för risk".
Hög riskbenägenhet innebär låg riskaversion.

Diagram 2. Medelvärden för riskbenägenhet per åldersintervall



1 innebär "Inte alls villig att utsätta sig för risk", 7 innebär "Extremt villig att utsätta sig för risk".
Hög riskbenägenhet innebär låg riskaversion.

5.2 Resultat för frågeställning 1

Vid Spearmans korrelationstest mellan variablerna riskbenägenhet och ansträngning framkom ett positivt korrelationsvärde på 0,067 och en signifikansnivå på 0,494, vilket kan utläsas i tabell 1. Inom samhällsvetenskapen brukar den högsta accepterade signifikansnivån vara $p < 0,05$ (Bryman & Bell, 2005). Med en utgångspunkt i en signifikansnivå på $p < 0,05$ så kan vi inte fastställa ett signifikant linjärt samband mellan dessa variabler. Den höga signifikansnivån i vårt test gör att risken att ett eventuellt samband i populationen beror på tillfälligheter är oacceptabel (Bryman & Bell, 2005). Medelvärden och standardavvikelse för variablerna riskbenägenhet samt ansträngning återfinns i tabell 1. Vidare kan medelvärden gällande ansträngning vid olika grad av riskbenägenhet utläsas i diagram 1.

5.3 Resultat för frågeställning 2

T-testet för variablerna riskbenägenhet och kön visade ett medelvärde på 4,12 för män samt 3,9 för kvinnor vilket illustreras i tabell 1. Signifikansnivån visade ett resultat på 0,421 vilket tyder på att vi inte kan påvisa några signifikanta skillnader i riskbenägenhet beroende på kön. I tabell 1 återfinns även Spearmans korrelationstest för variablerna riskbenägenhet och ålder. Testet mellan dessa variabler gav ett negativt korrelationsvärde på -0,128 och en signifikansnivå på 0,187. Med utgångspunkt från signifikansnivån $p < 0,05$ så råder inga signifikanta skillnader mellan ålder och riskbenägenhet. Det innebär att vi mellan dessa variabler inte kan påvisa ett signifikant linjärt samband. Medelvärden och standardavvikelser för män respektive kvinnor avseende riskbenägenhet samt ansträngning finns i tabell 1. Medelvärden för riskbenägenhet vid olika ålderskategorier kan utläsas i diagram 2.

6. ANALYS

I följande kapitel kommer den empiri vi samlat in via enkätundersökningen att analyseras och tolkas. Detta görs med hjälp av den teori vi tidigare presenterat samt tidigare forskning, vilket kommer möjliggöra ett besvarande av våra frågeställningar.

6.1 Riskaversion och ansträngning

Det resultat vi erhållit angående sambandet mellan riskbenägenhet och ansträngning hos bostadsmäklare som erhåller PBE kan inte styrkas i den befintliga teorin eller i tidigare forskning som berör ämnet. Besanko et al (2010) säger att starkare motivation till ansträngning förekommer då agenten uppvisar relativt lägre riskaversion, då ersättning utgår efter prestation. Detta beror på den resultatösäkerhet som uppstår vid PBE. Tidigare studier betonar att det förekommer ett negativt samband mellan riskaversion och ansträngning, eller om man så vill - ett positivt samband mellan riskbenägenhet och ansträngning. Som vår undersökning visar så kan vi inte påvisa att en bostadsmäklares riskaversion har något statistiskt säkerställt samband med hur mycket denne anstränger sig. Ett korrelationsvärde på 0,067 innebär ett mycket svagt positivt samband mellan riskbenägenhet och ansträngning, vilket i sin tur kan tyda på att en hög riskaversion skulle kunna kopplas till en lägre ansträngning. Dock bör det betonas att detta samband är mycket svagt. Signifikansnivån på 0,494 tyder på att detta svaga samband med hög sannolikhet kan bero på tillfälligheter vid generalisering på populationen. Att sambandet är väldigt svagt kan även utläsas i tabell 1 genom att analysera medelvärdena för ansträngning beroende på riskbenägenhet. Här har de som skattat sig som minst riskbenägna (nivå 1) angett att de anstränger sig mest i förhållande till övriga grupper vilket skulle kunna tyda på ett positivt samband mellan riskaversion och ansträngning. Dock visar medelvärderna för nivå 4 och 5 en svag tendens åt att mer riskbenägna, och därmed mindre riskaverta, individer anstränger sig något mer. Detta ligger i linje med det Zubanov (2010) såg i sin studie där det framkom ett negativt samband mellan riskaversion och ansträngning. Dock fann Zubanov, liksom vi själva, ingen statistisk signifikans gällande resultatet. När det kommer till nivå 6 i riskbenägenhet så ser vi en minskad ansträngning i förhållande till föregående nivå vilket tyder på att det vid denna nivå inte finns något positivt samband mellan riskbenägenhet och ansträngning. Vid nivå 7 ökar sedan ansträngningen igen i takt med den ökade riskbenägenheten. Med ovanstående medelvärderna i åtanke så är det alltså svårt för oss att se en tydlig enhetlig tendens gällande samband mellan variablerna riskbenägenhet och ansträngning.

6.2 Riskaversion och kön

Vårt resultat gällande medelvärden för riskbenägenhet beroende på kön, vilka kan utläsas i tabell 1, visar på en mycket svag tendens till att manliga bostadsmäklare är mer riskbenägna än kvinnor. Med tanke på att medelvärdena ligger väldigt nära varandra och T-testet påvisade en signifikansnivå på 0,421 kan vi dock inte påstå att det förekommer några signifikanta skillnader i riskaversion beroende på kön. Generellt sett anses kvinnor vara mer riskaverta än män (Lee et al., 2013; Powell & Ansic, 1997; Jianakoplos & Bernasek, 1998; Borghans et al., 2009; Schubert et al. 1999; Eckel & Grossman, 2008). Detta är något som vår studie inte kan bekräfta. Vårt resultat angående skillnader i manliga och kvinnliga bostadsmäklares riskaversion kan liknas vid de resultat som Lee et al (2013) fick då riskaversion testades i situationer där beslut skulle tas utan tid för analys av de olika valmöjligheterna. I jämförelse med Lee et al., 2013 så är dock den metodologiska utformningen annorlunda i vår studie vilket kan göra det svårt att jämföra resultaten mellan studierna. Powell och Ansic (1997) förklarar att skillnader i resultat ofta kan hänföras till det metodologiska utformandet av studierna. Författarna kunde i sin studie se att skillnader i riskaversion förekommer beroende på vilken kontext försökspersonerna testas i och att försök till generalisering kan påverkas då man bortser från det kontextuella sammanhanget. Vårt val att exkludera vår kontextbaserade riskfråga kan ha påverkat det faktum att vi inte kan säkerställa någon statistisk signifikant skillnad mellan män och kvinnors riskaversion.

6.3 Riskaversion och ålder

Vi kunde i vår undersökning se en svag negativ korrelation mellan variablerna riskbenägenhet och ålder då korrelationskoefficienten fastställdes till -0,128. Detta tyder alltså på ett mycket svagt negativt linjärt samband mellan variablerna. Signifikansnivån på 0,187 visar att detta linjära samband inte är statistiskt signifikant och därmed kan vi inte med säkerhet säga att riskaversion påverkas av ålder. Liknande resultat fick Mata et al (2011) i sin studie då det inte upptäcktes några signifikanta skillnader gällande åldersrelaterat riskbeteende när de bägge åldersgrupperna i ett experiment på förhand visste hur stor sannolikheten var för en eventuell förlust. Vid jämförelse av medelvärden gällande riskbenägenhet inom varje ålderskategori så kan vi konstatera att skillnader dem emellan inte är speciellt stor. Dock kan det utläsas att det högsta medelvärdet beträffande riskbenägenhet hör till respondenterna i den yngsta ålderskategorin, vilket innebär att den yngsta ålderskategorin uppvisar den lägsta graden av riskaversion. Detta fynd kan kopplas till den generella uppfattningen att yngre individer är mindre riskaverta i förhållande till äldre (Gardner och Steinberg, 2005; Deakin et al, 2004;

Ariely et al, 2012). Förklaringen till detta kan vara att man i yngre ålder har en mer optimistisk syn när det kommer till risker och att man anser sig ha tid till att rätta till eventuella fel i karriären (Hamilton, 1996; Enander & Lajksjö, 2003). Samtidigt visar våra medelvärden en minskad riskbenägenhet i ålderskategorin 30-39 år, vilket talar emot den generella teoretiska uppfattningen inom området. Vidare kan vi se, om än med väldigt små skillnader, att medelvärdet för riskbenägenhet minskar i takt med att respondenterna blir äldre. Detta är en tendens i likhet med vad Gardner och Steinberg (2005), Deakin et al (2004), Ariely et al (2012) med flera påvisar i sina studier. Dock är vi medvetna om att våra medelvärden kan ha påverkats av att flest respondenter återfanns i den yngsta ålderskategorin och sedan minskade i takt med respektive åldersintervall.

7. DISKUSSION OCH SLUTSATSER

Det avslutande kapitlet innehåller inledningsvis en kort summering av uppsatsen. Därefter diskuterar vi studiens resultat för att avslutningsvis ge förslag till framtida intressant forskning inom området.

7.1 Diskussion

Syftet med denna studie var att undersöka om det finns ett samband mellan bostadsmäklares riskaversion och deras ansträngning. Inom ramen för detta syfte ville vi även undersöka huruvida variablerna kön och ålder har ett samband med bostadsmäklarens riskaversion. Våra förhoppningar med undersökningen var att generera kunskap som exempelvis skulle kunna komma till användning vid utformandet av ersättningsprogram eller som inspiration till vidare forskning inom området. Att som principal ha kunskap om agenternas individuella skillnader i inställning till PBE kan bidra till ett mer anpassat och optimalt ersättningssystem som ökar agentens ansträngning och därmed möjligtvis även företagets intäkter.

Utgångspunkt för vårt val av syfte grundar sig i teori som beskriver PBE som ett medel att få agenter att anstränga sig i linje med principalens önskan. Agentens riskpreferenser kommer dock att påverka dennes inställning till ersättningsformen och därmed även ansträngningsgrad. De senaste åren har det förekommit en diskussion inom mäklarbranschen, vilken till stor del karaktäriseras av PBE, gällande huruvida ersättningsformen verkligen bör förekomma i yrket. Mäklarsamfundet har själva försökt föra fram ändringar i ersättningssystemet för att nå en mer optimal lösning för de anställda i branschen (Norra Skåne, 2012).

PBE har kritiserats för att denna ersättningsform enbart riktar sig till individer som anses motiveras av monetära incitament. I själva verket är det högst troligt att det finns andra faktorer som motiverar bostadsmäklare än enbart pengar. Att vi inte kunde se något signifikant samband mellan riskaversion och ansträngning i vårt urval kan ha påverkats av att bostadsmäklarna faktiskt inte ser lönen som den viktigaste motivatorn till just ansträngning. Det kan vara så att icke-monetära incitament, som exempelvis självständighet i arbetet eller erkännande, värderas högre av bostadsmäklarna än monetära sådana. En mäklare kan även drivas av inre tillfredställelse som uppnås genom att införliva organisationens mål, vilket är i enlighet med stewardship-teorin. Detta skulle exempelvis kunna bestå av en bra stämning på arbetsplatsen eller att bygga ett bra varumärke. I dessa ovan nämnda fall kommer

riskpreferenserna i förhållande till PBE troligtvis inte spela en så stor roll som vi misstänkte att det skulle göra.

Både Arrow (1965) och Hamilton (1996) nämner att riskaversionen föregås av en subjektiv bedömning. Med detta synsätt handlar individens riskaversion om hur denne förhåller sig till risk. Det skulle kunna vara så att en bostadsmäklare inte anser att branschen är speciellt riskfylld om denne inte upplever någon osäkerhet gällande variationer i ersättningen. Mäklarna kan utan större svårigheter ha lyckats erhålla en relativt god ersättning historiskt sett, vilket kan ha påverkat deras syn gällande branschen som riskutsatt. Vi har i vår undersökning sett att mäklarnas subjektiva bedömning gällande deras riskbenägenhet i genomsnitt ligger relativt nära mitten, på den sju-gradiga skalan. Detta kan tyda på att mäklarna faktiskt inte anser branschen som särskilt riskfylld. Om så är fallet kan denna uppfattning tänkas ha påverkat vårt resultat på så sätt att riskfaktorn inte haft så stor påverkan på ansträngningsgraden. Detta kan i sin tur ha bidragit till att vi inte kunnat se något signifikant linjärt samband mellan variabelerna riskaversion och ansträngning.

Det faktum att vi inte kan se några tydliga skillnader i riskaversion beroende på kön eller ålder inom bostadsmäklarbranschen, skulle kunna förklaras av en rad olika faktorer. Då mäklarbranschen generellt sett uppfattas som en relativt riskfylld bransch, med avseende på ersättningens potentiella variation, så kan detta påverka vilka individer som faktiskt söker sig till denna. Osäkerhetsfaktorn leder troligtvis till att de minst riskaverta, det vill säga de mest riskbenägna individerna i samhället, lockas till mäklarbranschen. Branschen kan i detta fall tänkas utgöra en bristfällig representation i jämförelse med en mer generell population, vilken många av de tidigare studierna tittat på. Med utgångspunkt i att mer riskbenägna individer lockas till branschen så kan detta förklara att vi funnit mer homogena riskpreferenser bland bostadsmäklarna, oavsett kön och ålder.

Ett liknande resonemang gällande valet av Malmö- och Lunds kommun som urval kan föras och vi är medvetna om att det i detta fall kan föreligga vissa metodologiska brister. Malmö- och Lunds kommun representerar en storstadsregion. Inom kommunerna arbetar en relativt stor andel av alla mäklare hemmahörande i Skåne. Därför är det möjligt att anta att denna mäklarregion är mer konkurrensutsatt än de flesta andra regioner i Skåne. Det borde rimligtvis vara så att det inom en mer konkurrensutsatt region förekommer en större risk att erhålla en lägre ersättning på grund av det stora antalet bostadsmäklare som konkurrerar inom regionen.

Därmed borde individer med en lägre grad av riskaversion söka sig till denna region. På grund av att bostäder i större populära regioner ofta är dyrare, och därmed genererar högre kundarvode än i mindre konkurrensutsatta områden så bidrar troligen detta faktum till att fler mäklare vill verka i regionen. Motsatt kan man tänka sig att det förekommer en större chans att erhålla en “trygg” och inte allt för varierande ersättning i mindre konkurrensutsatta regioner. Detta skulle alltså också kunna ha påverkat att skillnaderna mellan bostadsmäklarnas riskaversion inte skiljer sig åt så mycket mellan män och kvinnor eller mellan de olika ålderskategorierna i den undersökta regionen.

Att bostadsmäklarbranschen består av en relativt jämn fördelning mellan könen skulle kunna peka på att branschen lockar till sig både män och kvinnor i lika stor utsträckning då förutsättningarna för dem är relativt jämställda. Då grad av riskaversion i tidigare forskning sammankopplats med att individer betar sig utefter socialt konstruerade könsuppfattningar, så kan vi spekulera i huruvida dessa beteenden är mindre förekommande i en bransch där kvinnor och män anses likställda. Om kvinnor, utefter sin könstillhörighet, inte anses vara mer riskaverta än män så kommer möjligtvis inte heller deras faktiska beteende att avspegla detta. Kvinnor och män kommer då att agera ganska samstämmigt vid exponering av risk. Detta skulle kunna vara ytterligare en förklaring till att vi i vår studie inte funnit några större skillnader i riskaversion beroende på könstillhörighet.

Utifrån vår undersökning kan vi av medelvärden för riskbenägenhet per åldersintervall utläsa att det i linje med tidigare forskning finns en tendens till att bostadsmäklarna blir mer riskaverta i takt med stigande ålder. Undantaget i denna trend är dock ålderskategorin 30-39 år, där riskaversionen är större jämfört med alla övriga ålderskategorier bortsett från de äldsta individerna mellan 60-69 år. Den ökade riskaversionen inom åldersintervallet 30-39 år skulle kunna bero på att många individer väljer att bilda familj och skaffa barn i dessa åldrar, vilket i sin tur kan innebära att individerna blir mindre villiga att utsätta sig för risk. Detta skulle kunna vara en förklaring till varför vi inte kunde se ett lika tydligt linjärt samband mellan ålder och riskaversion som bland annat Ariely et al (2012) Deakin et al (2004) Gardner & Steinberg (2005) visat. Ovanstående studier har använt sig av större åldersintervall vid undersökningen, vilket gör att liknande förändringar i livssituation som vi fått inom ålderskategorin 30-39 år, kanske inte påverkar deras resultat lika mycket. Dock vill vi återigen betona vår medvetenhet om att våra medelvärden kan ha påverkats av att flest respondenter

återfanns i den yngsta ålderskategorin och sedan minskade i takt med respektive åldersintervall.

Både Powell och Ansic (1997) samt Dohmen et al (2005) förordar i sina studier en användning av en kontextbaserad riskfråga utöver en generell sådan vid undersökning av individers riskaversion i en kontext-specifik situation. Dock visade vårt Cronbachs alfa-test att den kontextbaserade riskfrågan vi själva formulerat inte var optimalt utformad för att mäta samma sak som den validerade generella riskfrågan. Av denna anledning exkluderade vi vår kontextbaserade fråga i analysen. Att inte ha med denna kan ha påverkat vårt resultat på så sätt att vi faktiskt inte lyckats mäta individuell riskaversion korrekt inom vår studies kontext, bostadsmäklarbranschen. Om så är fallet så kommer eventuella samband mellan variabeln riskaversion och övriga korrelationstestade variabler bli missvisande.

7.2 Slutsatser

Vår studie visar att det inte förekommer något signifikant linjärt samband mellan riskaversion och ansträngning vid PBE. Det finns dock en mycket svag negativ korrelation mellan riskaversion och ansträngning. En möjlig förklaring till detta fynd är att monetära incitament som motivation till ansträngning för bostadsmäklarna möjligtvis överskattats. En annan förklaring kan vara att bostadsmäklarna inte anser sin bransch som särskilt riskfylld och därmed har riskfaktorn inte haft så stor påverkan på ansträngningsgraden.

Vidare visar vår studie på att det inte förekommer några signifikanta skillnader mellan män och kvinnor när det gäller riskaversion. Detta skulle kunna förklaras av att bostadsmäklarbranschen, men också den region vi valt att undersöka, i större utsträckning attraherar de mest riskaverta mäklarna vilket kan bidra till de svaga skillnaderna mellan könen. En annan möjlig förklaring skulle kunna grunda sig i forskning som sammankopplar riskbeteende med socialt konstruerade könsuppfattningar samt antagandet om en relativt jämställd bostadsmäklarbransch. Om kvinnor, utefter sin könstillhörighet, inte anses vara mer riskaverta än män så kommer möjligtvis inte heller deras faktiska beteende att avspegla detta.

Slutligen visar vår studie att det inte förekommer något signifikant linjärt samband mellan riskaversion och ålder. Även detta skulle kunna förklaras av att bostadsmäklarbranschen och vår valda region attraherar de mest riskaverta mäklarna. En annan förklaring kan vara att bostadsmäklarna i just åldersintervallet 30-39 år går in i en ny fas i livet där man exempelvis

bildar familj och investerar i dyrare boende. Detta kan i sin tur ha ökat graden av riskaversion hos respondenterna. Vi ser dock en mycket svag tendens till att riskaversionen ökar i takt med att respondenterna blir äldre. Förklaringen till detta kan vara att man i yngre ålder har en mer optimistisk syn när det kommer till risker och att man anser sig ha tid till att rätta till eventuella fel i karriären.

7.3 Vidare forskning

Till att börja med så vill vi återigen betona bristen gällande studier som undersöker riskbenägenhet kopplat till ansträngning vid PBE. Av denna anledning efterlyser vi fler studier inom just detta område. Vi tycker också att ett mer kvalitativt förhållningssätt, i jämförelse med en kvantitativ metod, hade kunnat fånga ytterligare aspekter gällande förklaringar till individuella skillnader i riskaversion men även hur riskattityd påverkar ansträngningsgrad.

Vidare så hade det varit intressant med fler studier inom just bostadsmäklarbranschen i Skåne, men även nationellt, för att jämföra med de fynd som framkommit i vår studie. Vi efterlyser också studier som undersöker andra branscher karakteriserade av PBE än bostadsmäklarbranschen. Detta för att undersöka hur kontextuella skillnader påverkar riskaversion och eventuella samband till ansträngningsgrad. Fortsatt så anser vi att det skulle vara intressant med fler studier gällande andra demografiska faktorer än just kön och ålder och dess påverkan på riskbeteende. Sådana faktorer skulle kunna vara religionstillhörighet, utbildning eller etnicitet.

Avslutningsvis har det under arbetet med denna studie också väckts en allt större nyfikenhet hos oss om vilka faktorer som egentligen motiverar bostadsmäklare i deras arbete. Som teorin antyder så motiveras arbetstagare av fler faktorer än monetär ersättning. En intressant frågeställning för framtida undersökningar skulle därför vara att undersöka denna aspekt inom bostadsmäklarbranschen.

8. KÄLLFÖRTECKNING

Tidsskrifter och artiklar

Ariely, D., Burgeno, J., Gorlick, M. A., Lighthall, N. R., Mather, M., Mazar, N., Schoeke, A., (2012) "Risk preferences and aging: The "Certainty effect" in older adults' decision making" *Psychology and aging, Vol 27(4), Dec 2012, p. 801-816.*

Borghans, L., Golsteyen, B., Heckman, J. J., Huub, M., (2009) "Gender differences in risk aversion and ambiguity aversion" *National Bureau of economic research, Working paper 14713.*

Boschini, A. D., Persson, M., (2005) "Är kvinnor och män olika" *Ekonomisk debatt nr 1 2005, årgång 33.*

Dasby, C. B., Song, F., Tapon, F., (2007) "Sorting and incentive effects of pay for performance an experimental investigation" *Academy of management journal vol 2007, vol 50, no 2. pp 387-405.*

Davis, H. D., Shoorman, D., Donaldson, L., (1997) "Toward a stewardship theory of management" *Academy of management review Vol. 22, No. 1, s 20-47.*

Deakin, J., Aitken, M., Robbins, T., Sahakian, B. J., (2004) "Risk taking during decision-making in normal volunteers changes with age". *Journal of the International Neuropsychological Society, 10, pp 590-598.*

Dohmen, T., Falk, A., Huffman, D., Sunde, U., Schupp, J. and Wagner, G. G., (2005) "Individual Risk Attitudes: New Evidence from a Large, Representative, Experimentally-Validated Survey" *IZA Discussion Paper No. 1730.*

Eckel, C.C, Grossman, P.J., (2008) "Forecasting risk attitudes: An experimental study using actual and forecast gamble choices" *Journal of Economic Behavior & Organization 68 (2008) 1-17.*

Eisenhardt, K. M., (1989) "Agency theory: An assessment and review". *Academy of Management Review, 14: 57-74.*

Eisenhart, K. M., (1985) "Control: Organizational and economic approaches" *Management science vol 31. No 2. February 1985.*

Gardner, M., Steinberg L., (2005) "Peer influence on risk taking, risk preference and risky decision making in adolescence and adulthood: An experimental study" *Developmental Psychology, Vol. 42, No. 4, p. 625-635.*

Grund, C., Sliwka, D., (2006) Evidence on performance pay and risk aversion *Economic letters, January 2010, pp 8-11.*

Holt, A. C., Laury, K. S., (2002) "Risk aversion and incentive effect" *The American Economic Review, vol. 92, no. 5. pp. 1644-1655.*

Huselid, M. A., (1995) "The impact of human resource management practices on turnover, productivity and corporate financial performance" *The academy of Management Journal*, Vol. 38, No. 3, 635-672.

Jensen, M. C., Meckling, W. H., (1976) "Theory of the firm: managerial behavior, Agency Costs and Ownership structure, *Journal of Financial Economics*, vol 3. No 4. pp. 305-360.

Jianakopulos, N.A. and Bernasek, A., (1998) "Are Women More Risk Averse", *Economic Inquiry*.

Lazear, E. P., (1996) "Performance pay and productivity" *National bureau of economic research NBER working paper 5672*.

Lee, K., Miller S., Velasquez, N., Wann, C., (2013) "The effect of investor bias and gender on portfolio performance and risk" *The International Journal of Business and Finance Research*, Volume 7, number 1.

Mata, R., Josef, A. K., Samanez-Larkin, G. R. and Hertwig, R., (2011) "Age differences in risky choice: A meta-analysis" *Annals of the New York Academy of Sciences*, 1235: (2011) p.18-29.

Menezes, C. F., Hanson, D. L., (1970) "On the theory of Risk Aversion" *International Economic Review*, Vol 11, No. 3 pp. 481-487

Powell, M., Ansic, D., (1997) "Gender differences in risk behaviour in financial decision-making: An experimental analysis" *Journal of Economic Psychology* 18 (1997) 605-628.

Ross, A., (1973) "The economics theory of agency, the principals problem" *The American Economic Review* Vol. 63, No. 2 pp. 134-139.

Ryan, R. M., Deci, E. L., (2000). *Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being*. *American Psychologist*, 55, 68–78.

Schubert, R., Brown, M., Gysler, M., Brachinger, W. H., (1999) "Financial decision making: Are women really more risk averse?" *The American Economic Review*, Vol. 89, No. 2, pp. 381-385.

Zubanov, N., (2010) "Risk Aversion and Effort in an Incentive Pay Scheme with Multiplicative Noise" *Theory and Experimental Evidence, Erim Report series reference no: ERS-2003-004-STR*.

Tryckta källor

Anthony, R. N., Govindarajan, V., (2007) *Management Control Systems*. 12th edition. New York: McGraw-Hill.

Armstrong, M., (2005) *A Handbook of Human Resources Management Practice*. (5th edition) Ohio: Kogan Page.

Arrow, J K., (1965) *Aspects of the theory of risk-bearing*. Yrjö Jahnsson Lectures. Helsinki: The Academic Book Store.

Besanko, D., Dranove, D., Shanley, M., & Schaefer, S., (2010) *Economics of Strategy*. 5th edition. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.

Bryman, A. Bell, E., (2005) *Företagsekonomiska forskningsmetoder*. Malmö: Liber.

Deci, E. L., Ryan, R. M., (1985) *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior*. New York: Plenum Press.

Enander, A., Lajksjö, Ö., (2003) *Risk Aversion: The term and the phenomena related to complex risk issues*. Edition of 2003. Karlstad: R&D Report SRSA.

Hamilton, G., (1996) *Risk Management 2000*. Lund: Studentlitteratur.

Hirshleifer, J., Riley, J. G., (1992) *Cambridge surveys of economic literature: The Analytics of Uncertainty and Information*. Edition of 2002. Storbritannien: Cambridge University Press.

Merchant, Kenneth A., Van der Stede, W. A., (2007) *Management Control Systems*. 2nd edition. Edinburgh Gate: Pearson Education Limited.

Schuler, R. S., (1998) *Personnel and Human Resources Management*. 3rd edition. Toronto: West Publishing Company.

Elektroniska källor

Bjurfors (2013) Kort om Bjurfors. <http://www.bjurfors.se/Om-Bjurfors/Kort-om-Bjurfors/>
Hämtad 9 maj 2013

Dagens Industri (2012) "Mäklare sågar provisionsbaserad lön".
<http://www.di.se/artiklar/2012/2/7/maklare-sagar-provisionsbaserad-lon/>
Hämtad 6 maj

Dagens Nyheter A (2011), "Mäklare - ett populärt men hårt och osäkert arbete".
<http://www.dn.se/ekonomi/maklare---ett-populart-men-hart--och-osakert-arbete>
Hämtad 21 april 2013

Dagens Nyheter B (2011), "Stora inkomstskillnader mellan mäklarna".
<http://www.dn.se/ekonomi/stora-inkomstskillnader-mellan-maklarna>
Hämtad 2 maj 2013

Hemnet (213), Mäklarfirmor i Malmö- och Lunds kommun.
<http://www.hemnet.se/om>
hämtad 9 maj 2013

Nationalencyklopedin (2013) Definition av begreppet incitament.
<http://www.ne.se/kort/incitament>
Hämtad 10 maj, 2013

Norra Skåne (2013) “Betala även om ditt hus inte säljer”.
<http://www.nsk.se/article/20120209/BOSTAD/120209794/1163/-/betala---aven-om-%20ditt-hus-inte-saljs>
Hämtad 6 maj 2013

Information via mail /intervjuer

FMI (2013), Fördelning i Sverige, Skåne och Malmö/Lund kommun mellan kön och ålder. Fastighetsmäklarinspektionen, informationsansvarig Thomas Carter. Erhållen 8, 13, 17 maj 2013

Telefonintervju med Mattias Larsson, Bostadsmäklare & Regionschef, Bjurfors, Malmö. Genomförd 16 april 2013

Telefonintervju med Joakim Vesterlund, Bostadsmäklare, Husera, Lund. Genomförd 18 april 2013.

BILAGA 1

Könsfördelning och åldersspridning

Sverige

	Män		Kvinnor		Totalt	
Under 30 år	569	41%	835	59%	1404	22%
30-49 år	1735	54%	1449	46%	3184	49%
50-69 år	1307	71%	521	29%	1828	28%
Över 70 år	66	90%	7	10%	73	1%
Totalt	3677	57%	2812	43%	6489	100%

Skåne

	Män		Kvinnor		Totalt	
Under 30 år	87	36%	153	64%	240	24%
30-49 år	248	50%	248	50%	496	51%
50-69 år	163	70%	69	30%	232	24%
Över 70 år	13	93%	1	7%	14	1%
Totalt	511	52%	471	48%	982	100%

Malmö/Lund kommun

	Män		Kvinnor		Totalt	
Under 30 år	52	37%	89	63%	141	37%
30-49 år	88	52%	81	48%	169	44%
50-69 år	50	74%	18	26%	68	18%
Över 70 år	3	100%	0	0%	3	1%
Totalt	193	51%	188	49%	381	100%

Källa: FMI (2013)

BILAGA 2

Enkät

Enkäten nedan riktar sig till Dig som är bostadsmäklare i Malmö/Lund-regionen med omnejd. Enkäten innehåller 6 frågor och tar ca. 2-3 minuter att besvara. Ditt deltagande är helt anonymt och vi har ingen möjlighet att se varifrån svaren skickas. Enkätsvaren kommer ligga till grund för en kandidatuppsats på Ekonomihögskolan vid Lunds Universitet. Uppsatsen handlar om hur benägenheten att utsätta sig för risk påverkar en individs ansträngning.

Tack på förhand för din medverkan!

Med vänlig hälsning,

Malin Andersson

Martin Damm

Marcus Lindskog Andersson

Ekonomihögskolan, Lunds Universitet

1. Är Du?

Man

Kvinna

2. Hur gammal är Du?

20-29

30-39

40-49

50-59

60-69

3. Består din lön enbart av provision?

Ja

Nej

4. Hur villig är du generellt att utsätta dig för risk på en skala mellan 1-7, där 1 betyder "inte alls villig att utsätta dig för risk" och 7 betyder "extremt villig att utsätta dig för risk".

1 Inte alls villig

2

3

4

- 5
- 6
- 7 Extremt villig

5. Hur villig är du att ha provisionsbaserad ersättning jämfört med fast ersättning, på en skala mellan 1-7, där 1 betyder "inte alls villig att ha provisionsbaserad ersättning" och 7 betyder "extremt villig att ha provisionsbaserad ersättning".

- 1 Inte alls villig
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7 Extremt villig

6. Hur många timmar (h) lägger Du i genomsnitt på ditt arbete per vecka?

- 21-25 h
- 26-30 h
- 31-35 h
- 36-40 h
- 41-45 h
- 46-50 h
- 51-55 h
- 56-60 h
- 61-65 h
- 66-70 h

BILAGA 3

Telefonintervju

Frågor till bostadsmäklarna Mattias Larsson och Joakim Vesterlund

- 1. Hur är bostadsmäklares provision uppbyggd?*
- 2. Hur stor andel av alla bostadsmäklare tror du arbetar på provision?*
- 3. Skiljer sig provisionen mycket mellan bostadsmäklare? Om ja, hur mycket?*
- 4. Har man olika procentsats/provison beroende på hur dyra objekt man säljer?*
- 5. Hur fungerar kundkontakten hos er?*
- 6. Anser du att antal sålda objekt är ett missvisande mått på en mäklares ansträngning?*
- 7. Vad anser du mäter en bostadsmäklares ansträngning?*