



JISMONIY SHAXSLARNI KREDITLASHGA PSIXOLOGIK OMILLAR TA'SIRINING ILMIY-NAZARIY JIHATLARI

Qobilov Muxammad Ayubxon Yusuffjon o'g'li

Toshkent xalqaro universiteti

ORCID: 0009-0001-9678-7121

qobilovm@mail.ru

Annotatsiya. Ushbu maqolada jismoniy shaxslarni kreditlashga psixologik omillar ta'sirining ilmiy-nazariy jihatlari tadqiq etilgan bo'lib, bank va moliya tizimlarida kredit tizimini takomillashtirish, kredit xizmatlarini jozibador tarzda taklif qilish hamda kredit to'loviga layoqatlilikni aniq va ishonchli usullarda aniqlagan holda kredit olishga bo'lgan talabni oshirish yo'llari aks ettirilgan.

Kalit so'zlar: xulq-atvor, kredit karta risk, risklarni boshqarish, moliyaviy barqarorlik, prognozlashtirish, shaxsiy faktor, psixologiya, inflyatsiya.

НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЛИЯНИЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА КРЕДИТОВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Кабиров Мухаммад Аюбхон Юсуфджон угли

Ташкентский международный университет

Аннотация. В данной статье исследуются научно-теоретические аспекты влияния психологических факторов на кредитование физических лиц, совершенствование кредитной системы в банковской и финансовой системах, привлекательное предложение кредитных услуг, а также спрос на кредит четко и четко достоверно определяющие возможность погашения кредита, показаны пути его увеличения.

Ключевые слова: поведение, риск кредитных карт, управление рисками, финансовая стабильность, прогнозирование, личностный фактор, психология, инфляция.

SCIENTIFIC AND THEORETICAL ASPECTS OF THE INFLUENCE OF PSYCHOLOGICAL FACTORS ON LENDING TO INDIVIDUALS

Kobilov Mukhammad Ayubxon Yusuffjon ugli

Tashkent International University

Abstract. This article examines the scientific and theoretical aspects of the influence of psychological factors on lending to individuals, improving the credit system in the banking and financial systems, an attractive offer of credit services, as well as the demand for credit that clearly and reliably determines the possibility of repaying the loan, and shows ways to increase it

Keywords: behavior, credit card risk, risk management, financial stability, forecasting, personal factor, psychology, inflation.

Kirish.

Jahonda iqtisodiyotning asosiy bo'g'ini bo'lgan bank tizimini yanada rivojlantirish, ayniqsa banklarning asosiy daromad manbalaridan biri kredit operatsiyalarini umumiy xizmat turlari orasida salmog'ini oshirish iqtisodiy barqarorlikning muhim yo'nalishlaridan biri hisoblanadi. Ma'lumki, xo'jalik yurituvchi subyektlarni va jismoniy shaxslarni moddiy va moliyaviy resurslarga bo'lgan ehtiyojini moliyalashtirishda bank kreditlaridan foydalanish, barqaror iqtisodiy o'sish va taraqqiyotni ta'minlashda muhim hisoblanadi. Jahon miqyosida rivojlangan mamlakatlar tajribasida, xususan ularning bank va moliya tizimlarida kredit tizimini takomillashtirish, kredit xizmatlarini jozibador tarzda taklif qilish hamda kredit to'loviga layoqatlilikni aniq va ishonchli usullarda aniqlagan holda kredit olishga bo'lgan talabni oshirish bilan bog'liqdir. Tadbirkorlikning mohiyatini tushunish va uni tartibga solishning samarali usullarini ishlab chiqish uchun risk va foyda o'rtasidagi bog'liqlik fundamental ahamiyatga ega. Haqiqiy iqtisodiyotda noaniqlik foyda yoki zarar omiliga aylanadi. Bundan tashqari, samaraliroq korxonalarining daromadlari va ortiqcha foydalari kam ta'minlangan korxonalarining yo'qotishlari hisobiga shakllanadi. Bu erda biz foydaning buxgalteriya talqinini emas, balki xarajatlarda "kapital qiymati" bilan bog'liq miqdorlarni hisobga oladigan iqtisodiy talqinni yodda tutishimiz kerak.

Adabiyotlar sharhi

Oldindan bashorat qilib bo'lmaydigan vaziyatlarda moliyaviy qarorlar qabul qilish jarayonini tushunish oxirgi 20 yil davomida xulq-atvor iqtisodiyoti olimlari tomonidan shaxslarning xulq-atvori va munosabati psixologik ilmiy ishlar bilan o'rganildi.

A.N.Demin va O.V.Kireyeva kreditlarini o'z vaqtida to'layotganlar va to'lovni uch oy yoki undan ko'proq kechiktirib to'lovchilar kabi ikki guruhni solishtirdilar (Kahneman, 1982). Hozirda olib borilayotgan yangi tadqiqotlarida, ular iste'mol kreditlari va ipoteka kreditlari bo'yicha qarz oluvchilarni tahlil qildilar va unga ko'ra, iste'mol krediti bo'yicha to'lov muddatini kechiktirishlilik qarz oluvchining xabardorligi hamda ikki parametr ishga sodiqlik va moliyaviy o'z-o'zini nazorat qilish bilan salbiy bog'liqdir (tejashga tayyorlik - salbiy korrelyatsiya, moliyaviy qarorlar qabul qilish bo'yicha kognitiv yetishmasligi ijobiy korrelatsiya. Ipoteka kreditlari bo'yicha to'lovlarni kechiktirish qarz oluvchining xabardorligi, kutilgan ijtimoiy qo'llab - quvvatlash, ishga sodiqlik bilan o'zaro salbiy bog'langan va uchta moliyaviy o'zini o'zi boshqarish parametrlari (xarajatlarni rejalashtirish, moliyaviy mo'tadillik, tejashga moyillik) hamda moliyaviy qarorlarni kognitiv boshqarishning boshqa parametri bilan ijobiy bog'langan. Ya'ni, moliyaviy xabardor bo'lmaslik, ijtimoiy yordam kutish, ishga sodiq bo'lmaslik insonlarning kreditlarni o'z vaqtida to'lamaslik xulq-atvorini hamda xarajatlarni rejalashtirish, moliyaviy jihatdan mo'tadillik, pulni tejashga moyillik to'lovni o'z vaqtida to'lash xarakterini anglatadi.

Agarwal, Driscoll, Gabaix, and Laibson (2008) larning tadqiqotlariga ko'ra kredit karta foydalanuvchilarining xulq - atvori kechiktirishga, limitdan oshishga moyil bo'ladi[2]. Mijozlar odatda kartochka ochgandan keyin komission to'lovlarga nisbatan norozi bo'la boshlaydilar, to'lovlarni kechiktirib to'lashgan holatlarida ortiqcha komission to'lovlarni zararli ekanligini tushunib yetishadi va xato qilmaslikka xarakat qilishadi hamda keyingi oyda kechikib to'lash ehtimoli 44% ga kamayadi. Ushbu tadqiqotchilarning fikricha iste'molchilar kredit hisobraqamini ochishyotganda barcha ma'lumotlarni chuqur o'ylab ko'rishmaydi va bu holat ularning aqlsizligini bildirmaydi. Insonlar odatda tajribadan xulosa chiqarishadi va o'zlarining xulq - atvorini xatolardan so'ng o'zgartirishadi. Fikrimizcha, kredit karta foydalanuvchilarining xulq atvoriga ko'ra ular ko'proq narxga ta'sirchan bo'lishadi. Qachonki kredit karta beruvchi kompaniya foiz stavkani o'zgartirsa, mijozlar boshqa xarajatlarni hamda kredit qoldig'ini kamaytirishadi va umuman olganda umumiy xarajatlarni kamaytiruvchi choralarni ko'rishadi. Aqliy buzilishlar, fikrlar va munosabatlar - bu shaxsni shakllantiruvchi ichki omillar hisoblanib, mas'ul qarz oluvchi shaxsning psixologik tadqiqotida ushbu omillarga tayanish mumkin bo'ladi.

Insonlarning xulqiga ta'sir qiluvchi doimiy xususiyatlari bo'lishi mumkin albatta. Bu xususiyatlar birinchi navbatda kuzatilmaydigan xususiyatlar yoki qadriyatlar, ehtiyojlar yoki shaxsiyatlar kabi ruhiy holatlardir. Shu nuqtai nazardan, shaxsiyatlar va psixologik holatlar shaxsning qarzni to'lash xatti-harakatlariga ta'sir qilishi mumkin deb aytish mumkin. Bundan tashqari ko'pgina adabiyotlarda insonlar qarz to'lovini to'lash xulq-atvorini aniqlashda demografik va iqtisodiy faktorlar yetarli emas, bu xulq-atvorni tushinishda va tushuntirishda psixologik faktorlarni hisobga olish darkor deb keltirilgan. Shuningdek psixolog Sara Hampson ham shaxslarning o'ylari, his-tuyg'ulari, motivatsiyalari, tushunchalari kabi psixologik jarayonlarini o'rganar ekan, vaqtlar mobaynida bu insonlar xarakterini shakllantiruvchi mexanizm ekanligi aytib o'tiladi.

Ta'kidlash lozim, 2006-yilda ilk bora Garvard universtetining Entrepreneurial Finance Lab (EFL, Massachusetts Avyenuye, Cambridge, Massachusetts 01238 USA) markazida qarz oluvchilarning psixologik holatlarini aniqlashga qaratilgan amaliyot joriy etildi. EFL tadqiqotlari qarz oluvchilarni psixologik xususiyatlarini, ularning xarakterlari, aqliy qobiliyatlari va sofdilligi kabi kategoriyalarda baholashni takomillashtirishdi. Ularning izlanishlari 6 ta psixologik determinantlardan iborat bo'lib, bular samarali moliyaviy qarorlar qabul qilish, o'zini nazorat qila olish, anglash, munosabat bildirish, asab holatlari kabilardir.

Korniotis va Kumalarning fikriga ko'ra axborotning noto'g'riligi qarz sifatida oluvchilarni marketing va noto'g'ri qarorlar qabul qilishga moyil qiladi. Noto'g'ri yoki noaniq ma'lumotlar eng muammolidir. Ma'lumot noaniq bo'lsa, hatto «aqli» shaxslar ham kognitiv bog'liklarga ko'proq tayanadilar va ular ko'pincha mavhum yoki kamdan-kam moliyaviy qarorlar qabul qilishda davom etadi va muvaffaqiyatsizlikka uchraydi[3]. Bu bilan insonlarda moliyaviy bilimlarni yetarli bo'lmasligi yoki noto'g'ri axborotlar ularning qarz to'lovini o'z vaqtida to'lamasligiga olib kelishi mumkin. Shuning uchun ham mijozlarni kreditlashda yetarlicha to'liq ma'lumotlarni yetkazib berish maqsadga muvofiqdir.

Peach, ND, Yuan, HW larning tadqiqotlari shuni ko'rsatadiki, moliyaviy bilim yolg'iz o'zi moliyaviy jihatdan ehtiyotkorona xatti-harakatlarga yoki moliyaviy streslarga olib kelmaydi, ya'ni bunda moliyaviy munosabatlar va demografik ta'sir etuvchi omillar mavjud. Yaxshi bilim albatta yoshlar orasida yaxshi kredit olish qaroriga olib kelmayd[4]i.

Tadqiqot metodologiyasi.

Tadqiqot jarayonida tizimli yondashuv, omilli tahlil, statistik va moliyaviy tahlil, ekspert baxolash, axborotni qayta ishlash, matematik modellashtirish va boshka usullardan foydalanilgan.

Tahlil va natijalar muhokamasi.

“Psixologiya va xulq-atvor iqtisodiyotida o'rganiladigan ongsiz jarayonlarni bilish moliyaviy xatti-xarakterlar uchun ikkita muhim oqibatlariga ega. Birinchidan, insonlar ma'lum turdagi moliyaviy xulqni va o'zgaruvchan xulq atvorni (bir narsani gapirib, umuman boshqa xarakterni bajarish) namoyish qilishini tushinish muhim. Ikkinchidan, Moliyaviy xulq atvorni o'rganishda ilmiy metodlarni qo'llash muhim hisoblanadi.

Yuqoridagi boblarda keltirib o'tilganidek, ko'pgina moliyaviy qarorlar avtomat tarzda va ongsiz ravishqa qabul qilinadi. Ammo, turli moliyaviy xulq atvor sabablarini hisobga olgan holda, ta'kidlash joizki, insonlarning xulq-atvoridagi hamma narsa ham shubhasiz emas. Keltirilgan fikrlarni umumlashtirgan holda ta'sir ko'rsatuvchi omillarni quyidagicha ko'rishimiz mumkin (1-jadval)

Ammo faqatgina moliyaviy savodxonlik bo'yicha ta'lim odamlarning qarz olish xulq-atvorini o'zgartira olmasligi ham mumkin. Umuman olganda, tadqiqotlarni kuzatadigan bo'lsak moliyaviy savodxonlikni oshirish uchun moliyaviy ta'limdan foydalanish odamlarning qarz olish xulq-atvorida juda kam yoki uzoq muddatli ta'sirga ega emas.

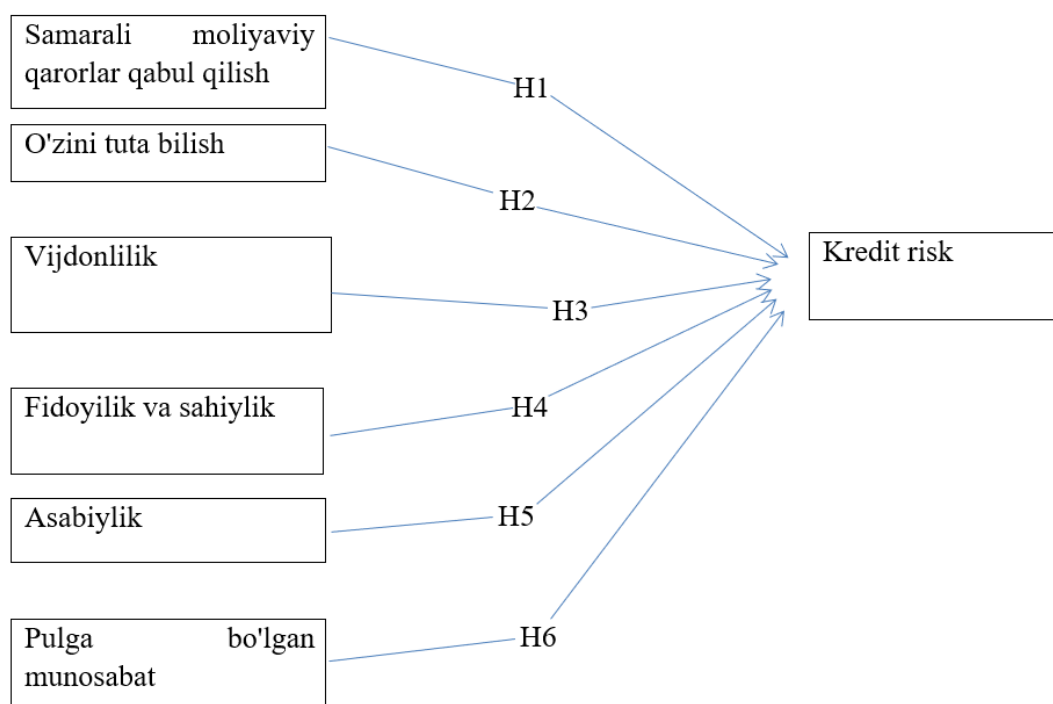
1-jadval

Moliyaviy xulq-atvoriga ta'sir qiladigan psixologik nomoliyaviy faktorlar

Tur	Soha	Moliyaviy xulq – atvor oqibati
Vaziyatga ko'ra faktorlar	Xulq-atvor iqtisodiyoti	Insonlar har-doim ratsional bo'lmaydilar va har-xil vaziyatlarga ko'ra turlicha xatti-xarakatlar qilishadi.
Shaxsiy faktorlar-aqliy qobiliyatlar	Psixologiya/Xulq-atvor iqtisodiyoti	Odamlar aqliy qobiliyatiga ko'ra turlicha bo'ladilar(xotira, aqliy kamchilklarga shunha bn qarash, analitik qobiliyatlar,hisob-kitob bo'yicha qobiliyatlar)
Shaxsiy faktorlar-psixologik, maxsus bo'lmagan (moliyaga aloqasi bo'lmagan)	Psixologiya	Bir xil vaziyatlarda insonlar ularning tabiiy xarakterlaridan kelib chiqib o'zlarini turlicha tutadilar.
Shaxsiy faktorlar-maxsus (moliyaga aloqasi bo'lmagan)	Psixologiya	Odamlar har-xil moliyaviy tushunchalarga nisbatan turlicha o'zlarinig munosabatini namoyon qiladilar(ijobiy yoki salbiy).

AQShda o'tkazilgan boshqa bir tadqiqotda moliyaviy savodxonlik va idrok etilgan moliyaviy bilim moliyaviy xulq –atvoriga ta'sir etmasligi haqida dalillar ham topilgan. AQSh o'rta maktab o'quvchilari orasida shaxsiy majburiy moliyaviy ta'limning ta'sirini tadqiqot qilinganda, jamg'armalar, investitsiyalar yoki kredit menejment bo'yicha ta'siriga doir hech qanday ahamiyatli natija topmadilar.

Shunday qilib, shaxs psixologiyasi, xususiyatlari, xulq-atvori haqidagi adabiyotlarga asoslanib, qaror qabul qilishda biz taxmin qilish uchun qarz oluvchining to'lash ehtimoli va risklarni oltita omil orqali aniqlashni tanladik. Quyidagi chizmada tadqiqot modeli va ushbu tadqiqotning gipotezasi keltirib o'tilgan.



1-rasm. Kredit riski

Ushbu psixologik o'zgaruvchilardan ko'rishimiz mumkinki, samarali moliyaviy qarorlar qabul qilish, o'zini tuta bilish, vijdonlilik, asabiylik, sahiylik va pulga bo'lgan munosabat kabi omillar insonlarning shaxsiy xulq-atvorini aniqlash omillar qatoriga kiritiladi.

1. Samarali moliyaviy qarorlar qabul qilish

Samarali bo'lmagan qarorlar qabul qilishning bevosita sabablariga noto'g'ri ma'lumotlarga ega bo'lish, oqilona xulosalar chiqarishda fiziologik yoki ekologik to'siqlar mavjudligini aytishimiz mumkin. Shuningdek, qaror qabul qilish shaxsning shaxsiyati, o'zini o'zi boshqarishi va hissiyotlari bilan bog'liq bo'lishi mumkin.

Iqtisodiyot fanlari bo'yicha Nobel Memorial mukofoti sovrindori Richard Thaler hissiyot va his-tuyg'ularning moliyaviy qarorlar qabul qilish bilan bevosita bog'liqligini isbotladi (nudge nazariya). Kahnemannning fikriga ko'ra, bizning fikrlash jarayonimiz intuitiv tuyg'uni o'z ichiga oladi va mavjud evristik yondashuv bilan oson ta'sir qiladi. Shunday qilib, odamlar o'zlarining aldangan qarorlariga haddan tashqari ishonadilar.[1] Hissiy va qisqa muddatli qarorning eng aniq namunasi sentimental fonda keraksiz narsalarni sotib olish harakatidir. Aynan shu tamoyil ostida, eng samarasiz moliyaviy qarorlar qabul qilinadi. Shunday qilib, ongni va hissiyotga asoslangan tanlovlarni mantiqiy ravishda yengib o'tish yoki Daniel Dennet[4] tomonidan aniqlanganidek, miyani mexanik ravishda ishlatish foydali bo'ladi. Natijada, jismoniy shaxslar qarzni to'lashni nazorat qilish imkoniyatiga ega bo'ladilar va keyinchalik qarzlarni to'liq qaytarishadi.

Moliyaviy bilimlar dasturini tamomlagan o'rta daromadli ishtirokchilarning o'z moliyaviy jamg'armalarining ko'payishi, qarz darajasining pasayishi va moliyaviy farovonlikning oshishi ko'rsatilgan. Yana bir tadqiqotda, kredit oluvchilarga umumiy jamg'arilgan kredit to'lovlar haqida ma'lumot berish qarz olishga moyillikni pasaytirgan.

Boshqa bir tadqiqotda esa yuqori xarajatli kredit mijozlari o'rganilganda bu boshqa mahsulotlar bilan taqqoslash yo'qligi va mahsulot haqida mijozlar ega bo'lgan tor ma'lumot sababli ekanligi aniqlangan.

So'nggi 20 yil ichida moliyaviy qobiliyat tushunchasi e'tiborni odamlar nimani bilishlaridan ular o'zlarini qanday tutishlariga o'zgartirdi. Umuman olganda, bilim va tushunish (ya'ni, moliyaviy savodxonlik) moliyaviy qobiliyatli xatti-harakatlarning faqat bitta elementidir. Boshqa muhim elementlarga ko'nikmalar, ishonch va munosabatlar kiradi. Moliyaviy qobiliyat ham insonning tajribasi, sharoitlari, shaxsiyati, ular ishlaydigan muhit va boshqalarga ta'sir qiladi.

Moliyaviy savodxonlik, qarz olish va ortiqcha qarzdorlik o'rtasida bog'liqlik mavjudligi boshqa tadqiqotlarda ham isbotlangan. Moliyaviy savodxonlik darajalari turli xarajatlar va qarz olish xulq -atvori, shu jumladan impulsivlik va qarzga xizmat ko'rsatish nisbati iste'mol krediti portfeli va kredit va jamg'armalarning birgalikdagi darajalari bilan bog'liq. Boshqa keyingi ilmiy ishlarda moliyaviy savodxonlikning qarz yukiga ta'siri impulsivlik bilan bekor qilindi.

Ammo faqatgina moliyaviy savodxonlik bo'yicha ta'lim odamlarning qarz olish xulq-atvorini o'zgartira olmasligi ham mumkin. Umuman olganda, tadqiqotlarni kuzatadigan bo'lsak moliyaviy savodxonlikni oshirish uchun moliyaviy ta'limdan foydalanish odamlarning qarz olish xulq-atvorida juda kam yoki uzoq muddatli ta'sirga ega emas. AQShda o'tkazilgan boshqa bir tadqiqotda moliyaviy savodxonlik va idrok etilgan moliyaviy bilim moliyaviy xulq -atvoriga ta'sir etmasligi haqida dalillar ham topilgan. AQSh o'rta maktab o'quvchilari orasida shaxsiy majburiy moliyaviy ta'limning ta'sirini tadqiqot qilinganda, jamg'armalar, investitsiyalar yoki kredit menejment bo'yicha ta'siriga doir hech qanday ahamiyatli natija topmadilar.

Fikrimizcha, moliyaviy savodxonlik va moliyaviy xulq - atvor o'rtasida bog'liqlik mavjud. Ya'ni, shaxsiy xulq -atvor (o'ziga bo'lgan ishonch, rejalashtirishga moyillik, moliyaviy riskni bilish va hisobdorlik) moliyaviy xulq -atvor(favqulodda holatlar uchun jamg'arma, nafaqani rejalashtirish, kechiktirilgan to'lovlar yoki overdraftdan uzoq bo'lish) bilan bog'langan bo'lib, bu ko'proq ijobiy holatlarga tegishlidir. Lekin, ular shaxsiy faktorlarni modelga ko'rishadigan bo'lishsa, moliyaviy savodxonlikning o'zi yetarli bo'lmaydi.

O'z-o'zini nazorat qilish tushunchalari iste'molchilarning ortiqcha qarzdorligi hamda iste'mol kreditidan foydalanish uchun ham juda dolzarb ko'rinadi. Umuman olganda, o'zini o'zi boshqarish deganda salbiy odatlardan voz kechish, o'zining g'azabini bostirish va hissiyotlarni yengish qobiliyati tushuniladi. Nazariy adabiyotlardagi tadqiqotlarda odatda o'z-o'zini nazorat

qilish muammolari yuqori darajali kredit kartadan qarz olishni tushuntirish sifatida keltiriladi. O'z-o'zini nazorat qilish moliyaviy xulq-atvor va moliyaviy farovonlikni bashorat qilishda ham foydali psixologik omil bo'lib xizmat qiladi.

Moliyaviy bilimlar dasturini tamomlagan o'rta daromadli ishtirokchilarning o'z moliyaviy jamg'armalarining ko'payishi, qarz darajasining pasayishi va moliyaviy farovonlikning oshishi ko'rsatilgan. Yana bir tadqiqotda, kredit oluvchilarga umumiy jamg'arilgan kredit to'lovlar haqida ma'lumot berish qarz olishga moyillikni pasaytirgan.

Boshqa bir tadqiqotda esa yuqori xarajatli kredit mijozlari o'rganilganda bu boshqa mahsulotlar bilan taqqoslash yo'qligi va mahsulot haqida mijozlar ega bo'lgan tor ma'lumot sababli ekanligi aniqlangan.

Xulosa va takliflar.

Respublikamizda ko'plab banklarda kreditlash jarayonlarini optimallashtirish, arizalarni ko'rib chiqishda inson omilini kamaytirish, qarz oluvchilar to'lov layoqatliligiga to'g'ri baho berish, banklarda kutiladigan kreditlash amaliyotlari bilan bog'liq risklarni samarali boshqarish, arizalar ko'rib chiqilishini sifatli tashkil etish orqali mijozlarga samarali xizmat ko'rsatish yo'lga qo'yilgan.

Fikrimizcha, xulq - atvor iqtisodiyoti ilm fanda zamonaviy sohalardan biri sifatida ayniqsa kredit tashkilotlaridagi muammolarni boshqacha qilib aytganda risklarni oldini olishda muhim rol o'ynaydi. Qiyin iqtisodiy vaziyatlarda ayniqsa koronavirus pandemiyasidan keyin kredit qaytmasligi xavf xatari va ko'p miqdordagi muammoli kreditlar ko'pgina davlatlarda kreditlash jarayonidagi kamchiliklarni bartaraf etish uchun insonlarning xulq atvoriga e'tibor qaratish zaruriyatini tug'dirdi. Shuningdek pandemiyadan keyin aholi daromadlari kamayganligini yoki boshqacha qilib aytganda kreditga nisbatan talab yanada ortganligini guvohi bo'ldik va bu o'z navbatida zamonaviy kredit skoring modellaridan foydalangan holda kredit riskini kamaytirib kreditlashni taqozo etadi. Bunda albatta xulq-atvor iqtisodiyoti omillariga tayanish maqsadga muvofiq.

Adabiyotlar/ Jumepamyra/ Reference:

Dennett, D.C. Consciousness Explained; Little Brown and Company: Boston, MA, USA, 1991.

George M Korniotis & Alok Kumar, 2011. "Do Older Investors Make Better Investment Decisions?," The Review of Economics and Statistics, MIT Press, vol. 93(1), pages 244-265, February.

Kahneman, D. (1982) Tversky, A. Intuitive Prediction: Biases and Corrective Procedures; Cambridge University Press (CUP): Cambridge, UK, pp. 414-421.

Xavier Gabaix, David Laibson The Age of Reason: Financial Decisions over the Life Cycle and Implications for Regulation . Working Paper 13822 <http://www.nber.org/papers/w13822>