

# gang til



■ **PROBLEMATISK.** Nedlegging og utflagging av norsk og annen vestlig tekstilindustri, sammen med en fri og uregulert internasjonal handel med tekstiler, har gitt Vesten et berg av billige, dårlige og farlige klær, skriver artikkelforfatterne. Illustrasjonsfoto: Tarko Sudiarso, AFP/NTB Scanpix

farlig? Bare de store har ressurser og kompetanse til å gjøre dette noenlunde skikkelig. Samtidig ser vi av testen at heller ikke de greier det. Hva da med alle de andre og mindre?

Kleskjeden Cubus sier til DN at alle som produserer for Cubus plikter «å følge våre kjemikaliekra- ver». Dette er en stor jobb å følge opp. Mange papirer, mange underskrifter. Er det ikke litt naivt å tro at bedrifter på den andre siden av kloden, i fattige, korrupte eller også totalitære land skal oppfatte slike papirer som noe annet enn nettopp papir? Nedlegging og utflagging av norsk og annen vestlig tekstil-

industri, sammen med en fri og uregulert internasjonal handel med tekstiler, har gitt Vesten et berg av billige, dårlige og farlige klær.

Å tro at hver enkelt bedrift skal løse de problemene dette reiser enten det er snakk om barnarbeid, lønnsnivå, kjemikalieinnhold eller miljøbelastning er naivt. De endringen som må komme trenger samarbeid, nytenkning og vilje til styring.

■ *Ingun Grimstad Klepp, forsker ved Statens institutt for forbruksforskning, Tone Skårdal Tobiasson, forfatter av boken «Ren ull».*



DN 22. mai

fossilbiler. Skal vi gjøre noe med det, må vi sørge for at det alltid lønner seg å velge miljøvennlig.

Men vi er enige om at bussen

selvsagt skal ha fortrinnsrett i kollektivfeltet.

■ *Nikolai Astrup, miljøpolitiske talsmann i Høyre*



**TILLIT.** Ærlig og kompetent er helt sikkert en god beskrivelse av verdens mest suksessfulle finansforetak, men er det nok til å fortjene din tillit? spør artikkelforfatteren. Foto: Brendan McDermid, Reuters/NTB Scanpix

■ ■ ■ Å si at man setter kundens interesser først, er lett. Det er vanskeligere å gjennomføre i praksis.

## På kundens side



**FINANS  
TRYM RIKSEN**

På slutten av 1970-tallet formulerte finansforetaket Goldman Sachs 14 forretningsprinsipper. Det første prinsippet var at «våre kunders interesser kommer alltid først». De siste tiårene har Goldman Sachs blitt verdens mest suksessfulle finansforetak; slik suksess blir gjenstand for beundring fra alle hold. Skyldes suksessen foretakets førstestprinsipp om å være på kundens side?

«Vi burde nok slutte med å si at kunden kommer først fordi ingen i realiteten setter kunden først», sa Goldman Sachs-rådgiveren Arthur Levitt i et intervju i 2012.

«Vi burde ikke spille på dette at kundens interesser kommer først. Goldman burde spille på kompetansen sin, som er betydelig», utdypet Levitt.

Interessant, ikke minst med tanke på at Levitt var styreformann i det amerikanske finanstilsynet SEC fra 1993 til 2001.

Jeg har diskutert Levitts uttalelser med mange i min bransje, og en del mener Levitt fortjener ros for å være ærlig. Ærlig og kompetent er helt sikkert en god beskrivelse av verdens mest suksessfulle finansforetak, men er det nok til å fortjene din tillit?

Finansbransjen lager løsninger og selger produkter, men uten samfunnets tillit hadde finanshjulet stoppet opp i samfunnsmaskineriet. Derfor

er det interessant å bruke litt tid på å forstå tillit og hvor den kommer fra. I litteratur om tillit defineres gjerne tre kilder til tillit, nemlig kompetanse, ærlighet og godhet. Levitt hevder det holder med kompetanse og ærlighet, mens han ønsker å gå bort fra løftet om å ville kunden vel «fordi ingen i realiteten setter kunden først».

Dette minner meg om den gamle fabelen om skorpionen og frosken: En skorpion spør en frosk om den kan bære ham over elven. Frosken er redd for å bli stukket av skorpionen, men skorpionen sier at det ville være dumt å stikke den som bærer en, for da drukner begge. Frosken ser logikken og tar skorpionen på ryggen sin. Midtveis ute i elven stikker skorpionen frosken. «Hvorfor gjorde du det? Nå vil vi begge dø», sier frosken. «Det ligger i min natur», svarer skorpionen.

**Ønsket om å ville vel må være tilstede i finans, i tillegg til kompetanse og ærlighet**

Ingen vil kritisere skorpionen for å ikke være kompetent eller ærlig. Likevel ble ikke resultatet godt, fordi det ikke ligger i skorpionens natur å vurdere moral, etikk eller å se ting i en helhet.

Jeg tror vi mennesker kommer lenger hvis vi løfter oss opp fra skorpionens natur. Ønsket om å ville vel må være tilstede i finans, i tillegg til kompetanse og ærlighet, hvis finans over tid skal fortjene samfunnets tillit.

Jeg har hørt påstander om at det vil koste mye tapt profit hvis vi i finans virkelig setter kundens interesser først. Påstanden støttes av sakraliserte ledelsesteorier, som for eksempel den kjente strategi-

professoren Michael Porters uttalelse om at «hvis målet ditt er noe annet enn lønnsomhet (...) så vil du støte på problemer».

For snart seks år siden, midt under finanskrisen, skrev Finanstilsynet rapporten «Konkurransen og effektiviteten i markedet for verdipapirfond og andre spareprodukter».

«I den grad sparemarkedet har slike belønningstrukturer [som ikke sammenfaller med kundens interesser], vil de som titulerer seg som kundens rådgiver ikke opptre i kundens interesse, og da er tittelen «rådgiver» desinformerende [og] tittelen «selger» være mer informativ i forhold til de mekanismene som faktisk utspiller seg», skrev Finanstilsynet den gang.

Selv om det i god forretnings-skikk for finansielle rådgivere står at rådgiver skal sørge «for at kundens interesser går foran bedriftens og dine egne interesser», har den etablerte delen av finansbransjen gjort lite siden tilsynet påpekte skillet mellom «rådgiver» og «selger».

I gamle dager passet huslegen på at pasienten hans ikke ble offer for farmasøytisk industris salg av medisiner; noen ganger kan prisen på medisin være uforholdsmessig høy, andre ganger kan bivirkningene være betydelige og andre ganger trenger ikke pasienten medisin i det hele tatt.

Finansbransjen må ta et valg; skal den være huslegen som står på kundens side, eller skal den være legemliggjøringen av moderne ledelsestrategis oppfordring om å ha ett eneste mål, nemlig lønnsomhet?

Skorpionen var både kompetent og ærlig, men det gikk ikke bra til slutt likevel.

■ *Trym Riksen, leder av strategisk og taktisk allokering i Formuesforvaltning*