

Amorele bankiers

De ophef over de voorgenomen en weer teruggedraaide salarisverhoging voor de top van ABN Amro laat zien dat het publiek en de politiek de bankiers nog lang niet hebben vergeven voor wat zij de maatschappij, beweerdelijk, hebben aangedaan. Dat die top en de commissarissen de commotie niet voorzien hadden, illustreert *in optima forma* dat bankiers geen gevoel hebben voor wat goed of slecht is. Als er een woord is dat Joris Luyendijk in *Dit kan niet waar zijn* gebruikt om dit samen te vatten dan is het wel: amoreel. Dat boek gaat weliswaar over *the City* en niet over ons nationale bankwezen, maar dat wil niet zeggen dat de cultuur bij ons fundamenteel anders is.



ERIC VAN DAMME
Hoogleraar aan de Universiteit
van Tilburg

In een cultuur die amoreel is, is het onvermijdelijk dat van tijd tot tijd immorele dingen gedaan worden. Een experiment met Zwitserse bankiers levert een treffende illustratie daarvan (Cohn *et al.*, 2014). Bankiers mochten tien keer een munt opgooien, waarbij elke keer Kop twintig dollar opleverde en elke keer Munt niets. De bankiers moesten zelf rapporteren hoeveel keer (*K*) ze Kop gegoooid hadden, waarbij ze niet gemonitord werden. Om competitie tussen banken te simuleren vermeldden de instructies nog dat het bedrag, 20K, alleen uitbetaald werd als dat minstens gelijk was aan de opbrengst die een concurrent gerapporteerd had.

Voordat de munt gegoooid werd, werd aan de deelnemers een aantal vragen gesteld. De experimentegroep, *E*, kreeg zeven vragen over het beroep, zoals: bij welke bank werkt u? De controlegroep, *C*, kreeg neutrale vragen voorgelegd, zoals: hoeveel uur per week kijkt u tv? De eerste groep werd dus in een werksituatie verplaatst, de tweede in een thuis-situatie. De resultaten? In groep *E* werd 58,2 procent Kop gerapporteerd, tegen 51,6 procent in groep *C*, een significant verschil dat onder andere veroorzaakt wordt doordat in de *E*-groep meer mensen de maximale winst (200 dollar) opeisen. In totaal speelt ruim een kwart in de *E*-groep oneerlijk. Controle-experimenten met andere beroepsgroepen laten zien dat het beroepseffect alleen bij bankiers optreedt. De auteurs trekken de conclusie dat *priming* met de werksituatie bankiers doet vergeten dat er normen zijn van het type 'gij zult niet liegen en bedriegen'. Op het hockeyveld kan een bankier best aardig zijn, maar zodra hij aan het werk herinnerd wordt, toont de wolf zijn ware gezicht. De auteurs laten ook zien dat het publiek niets anders verwacht. Bui-

tenstaanders denken dat bankiers gemiddeld 64 procent succesvolle worden zullen rapporteren, meer dan boeven (60 procent) en dokters (53 procent). Als bankiers als oneerlijker dan boeven worden ingeschat, kan de conclusie slechts zijn dat de sector een ernstig reputatieprobleem heeft. In Nederland is sinds deze maand de bankierseed verplicht. Als deze bij het begin van elke werkdag hardop opgezegd zou moeten worden, zou dat mogelijk een oplossing voor het probleem zijn. Normen en plichten zouden dan steeds helder voor de geest staan. Maar het is een eenmalig iets en wie de eed leest ziet snel dat deze slechts een slap aftreksel is van de eed van Hippocrates die artsen kennen. De halfslachtige poging om mee te liften op de uitstekende reputatie van dokters is bijgevolg tot mislukken gedoemd.

De bankierseed bestaat uit negen punten, waarvan er vijf overgenomen zijn van de artsen: de bankier moet de klant goed inlichten, moet gegevens geheim houden, mag geen misbruik maken, moet zich open en toetsbaar opstellen, en het beroep in ere houden. De grote verschillen zitten in de punten die niet overgenomen zijn, en dan vooral in hoe de cliënt/patiënt gezien wordt. De arts werkt ten dienste van de medemens, hij stelt het belang van de patiënt voorop, en zal de patiënt geen schade berokkenen. Tegenover deze krachtige verplichtingen stelt de bankierseed slechts dat integer en zorgvuldig gehandeld zal worden, dat alle belangen zorgvuldig afgewogen zullen worden, en dat bij die afweging het belang van de klant centraal zal staan. Daarmee kun je nog alle kanten uit; het is onvoldoende om het probleem echt op te lossen.

Zachte heelmeeesters maken stinkende wonden, maar misschien kon van amorele bankiers niet méér dan dit verwacht worden. Om het vertrouwen in de sector te herstellen en deze de maatschappij goed te laten dienen is echter meer nodig. De bankierseed moet expliciet maken dat het belang van de cliënt voorop staat en dat deze geen schade berokkend mag worden.

LITERATUUR

Cohn, A., E. Fehr en M.A. Maréchal (2015) Business culture and dishonesty in the banking industry. *Nature*, 516, 86–89.

Luyendijk, J. (2015) *Dit kan niet waar zijn*. Amsterdam: Atlas Contact.