

När inte kartan stämmer - ändra terrängen

av Bengt-Åke Wennberg



Alliansregeringen tror på konkurrensens välsignelser. Man blir brydd över att kunderna nu inte byter bank för att tvinga dem att sänka räntorna. Därför är det viktigt att konkurrensverket nu försöker ändra terrängen – det vill säga se över de olika tekniska hinder som kan finnas för att byta bank. Sedan har kunderna inget att skylla på. Så här skriver man i dagens GP (20 februari 2012)

Sedan gäller det också att utnyttja möjligheterna. Att sitta med armarna i kors och gnälla ger aldrig resultat. Det är en sanning också när det gäller bankkunder.

Fy skäms! Man kan riktigt se Anders Borg stå där med pekpinnen. Han har aldrig övervägt tanken att de förenklade resonemang om konkurrensen, och dess välsignelser, som man hänger sig åt kanske inte stämmer. Det finns kanske en osynlig hand – men inte alls den som Anders Borg tänker sig. Borde inte det som händer i banksektorn stämma till eftertanke snarare än till högröstade fy-rop?

Jag hävdar inte att jag begriper finansmarknaden bättre än GP och Borg. Men jag förstår när resonemangen är motstridiga och missvisande. Jag hävdar därför att vi behöver en offentlig och genomgripande diskussion om ekonomins verkningssätt. En sådan skulle kunna begränsa den förvirring som GP:s uttalande skapar. För att illustrera vad för sorts diskussion detta skulle kunna vara ger jag här ett exempel.

Lån är en tjänst. Det är inte en produkt. Eftersom det är en tjänst så är lånan det förknippat med en mängd andra omständigheter som inte gäller för köp av produkter – exempelvis det som kallas serviceleveranssystem. Detta vet banker mycket väl om. De ordnar därför med rätta kontakterna så att det är svårt för kunden att utan vidare byta från den ena leverantören till den andra. Detta är en alldeles naturlig och riktig utveckling.

Men detta gör också att den "gamla" konkurrensteorin inte längre stämmer. Att erbjuda en tjänst innebär en långsiktigare relation än att bara sälja en produkt. Det vet båda parter. Därför är priset inte avgörande. Det finns ett annat "kontrakt". I detta ingår att man kan lita på varandra. Det finns en ömsesidighet i relationen.

Denna ömsesidighet är obeaktad i teorierna om konkurrensens välsignelser. Konkurrens utgår istället från att man skall vinna så mycket man kan – och då på andras bekostnad. Det är denna princip som uttalandet i GP demonstrerar. Att lämna sin bank är inte att tvinga fram ett lägre pris – det är att svika en långsiktig relation och en förpliktelse. Bankerna vill ju ha långsiktiga och trygga relationer med sina kunder.

Självklart skall jag lämna min bank om denna sviker sina förpliktelser gentemot mig och inte ger mig en rimlig ränta när man har möjlighet till det. Men lämnar jag banken måste jag i min tur svika mina förpliktelser mot banken. Om detta skulle bli regel för att sänka priserna så skulle vi få ett samhälle som är otryggt och osäkert. Det är ett samhälle som kommer att präglas av det som Zygmund Baumann kallar flytande rädsla. Sett i detta perspektiv kommer vi alla att hjälpa till att försämra samhället om både vi och våra banker följer den uppmaning som ges i GP. Ett sådant utfall går tvärtemot vad Alliansens teorier förespeglar oss. Kartan stämmer inte med verkligheten.

Nu kommer konkurrensförespråkarna att hävda att det visst finns kontraktsvillkor som skyddar oss. Men de kontrakt vi i dag följer bygger på principen om bytesvärden, snarare än på bruksvärden, vilket ger bankerna fördelar på kundernas bekostnad. Bytesvärden grundar sig på kortsiktiga och närmast ögonblickliga relationer mellan säljare och köpare. Utöver detta har man inget ansvar för varandra. Men denna kortsiktiga relation är nonsens. Läs bara bankernas egen marknadsföring där man erbjuder en "personlig bankman" just för att skapa den önskade långsiktiga relationen.

Avarterna i dagens kontraktstänkande har bland annat visats av Sacharias Votinius i hans doktorsavhandling "Varandra som vänner och fiender – En idékritisk undersökning om kontraktet och dess grund."

Votinius bygger sin analys på Aristoteles. Det är lätt att koppla hans resonemang till skillnaden mellan bruksvärden och bytesvärden. Bruksvärden är nära kopplade till de överenskommelser som måste växa fram när det gäller tjänster till skillnad från de överenskommelser som bara bygger på det Aristoteles kallar krematistik - penninghantering.

För att konkret illustrera skillnaden ges här nedan en kort sammanfattning av Votinius syn på vilka kontrakt som skulle kunna vara "fair" i vårt moderna samhälle. Ett fair kontrakt mellan tjänstegivare och tjänstetagare innebär således enligt Votinius skyldigheter för bägge parter

- att sätta sig in i den andres situation
- att kommunicera viktig information till den andre
- att agera aktsamt i förhållande till den andres intressen
- att inte ta över eller låta sig själv bli osynliggjord
- att ta hänsyn till att överenskommelser kan behöva justeras med hänsyn till förändrade omständigheter som kan drabba bägge parter.

Så som jag läser dessa principer så innebär de bland annat att prissättning aldrig kan få utföras så att man demonstrativt missbrukar sin makt för att tjäna pengar på den andres bekostnad. Därmed har dagens banker inte uppfyllt sina skyldigheter.

Vad Votinius och jag pläderar för är alltså att vi i våra samtal om vad som är "fair" i vår tid inte skall luta oss mot föråldrade ideologier som bygger på den starkes rätt att bestämma vad som är rätt utan istället utnyttja de erfarenheter vi har av vad som kännetecknar ett modernt samhälle och på demokratisk väg tvinga fram helt nya typer av överenskommelser som bättre stämmer med dagens värld än de vi ärvt från det gamla bruks- och feodalsamhället.

Referenser

GP Ledare (2012): Byta bank bör bli lättare – Räntedebatten visar på behovet av ökad konkurrens. GP 20/2–12

Votinius S (2004): Varandra som vänner och fiender - En idékritisk undersökning om kontraktet och dess grund. Stockholm: Brutus Östlings Förlag.