Der Weg aus der Glaubwürdigkeitskrise

Die Finanzbranche kann das Vertrauen zurückgewinnen, wenn ihre Verantwortungsträger das eigene Berufsverständnis auf ein Fundament stellen, das auch ethischen Anforderungen genügt.

Richard Egger

Begünstigung von Steuerflüchtlingen, Euro-Krise, Abstürze an den Börsen – das Image des Finanzsystems ist angekratzt. Was können seine Akteure dagegen tun? Der Ruf nach mehr Regulierung, mit dem viele schnell bei der Hand sind, ist berechtigt und greift doch zu kurz. Denn Regeln sind hier nur notwendige, nicht hinreichende Bedingung. Es braucht sie zwar, auf politischer wie unternehmensinterner Ebene. Aber sie allein bringen das Vertrauen nicht zurück.

Integrität statt nur Regeln

Was nützen einer Grossbank Chinese Walls, wenn der Investmentbanker der Kollegin aus dem Private Banking beim Feierabendbier wärmstens das Unternehmen empfiehlt, das er beim Börsengang begleitet? Was einer Regionalbank das schöne Leitbild, wenn der Berater die Kundin dann doch zum überteuerten Hauskauf drängt, weil die Bank sich in jedem Fall schadlos halten wird? Was die Richtlinien für Firmenkredite, wenn die Beraterin sie dazu nutzt, dem Kleinunternehmer den Schnauf abzuschneiden?

Regeln können ausgehebelt werden, wenn die Akteure dem Buchstaben folgen statt dem Geist und dabei kreativ genug sind. Vertrauen schenken die Kunden nicht den Regeln, sondern dem Menschen, seiner Integrität. Diese wurzelt weder im Gesetz noch im Unternehmensleitbild auf Hochglanzpapier, sondern in der Person. Sie allein schafft Glaubwürdigkeit, denn diese bedeutet, dass die Person meines Glaubens würdig ist. Ich verlasse mich darauf, dass sie nicht gegen meine Interessen handelt, auch wenn ihr die Regeln die Möglichkeit dazu lassen.

Wo ein Business in eine Vertrauenskrise geraten ist wie die Finanzbranche, müssen ihre Vertreter sich seiner Integrität wieder vergewissern. Vertrauen kann nicht eingefordert, sondern muss verdient werden. Aber wie?

Sparringpartner zur Klärung

Der Weg dazu führt über eine ernsthafte Auseinandersetzung mit der eigenen Werthaltung, dem eigenen Berufsethos. Dazu brauchen Verantwortungsträger Sparringpartner, die sich auf ihre Situation und ihre Haltung einlassen und zugleich alternative philosophische und ethische Argumente ins Spiel bringen. Partner auf Augenhöhe, die nicht überreden, sondern überzeugen wollen und an denen sie sich reiben können. So erlangen sie ein berufliches Selbstverständnis, das sie vor ihrer ganzen Person verantworten können. Wer den Mut zu dieser Auseinandersetzung findet, braucht dann vielleicht auch keine Regeln mehr.

Vertrauen ist die Basis erfolgreicher Beziehungen – geschäftlich wie auch privat. PD

Testen Sie sich

Wissen Sie, was Sie als Führungskraft tun?

1. Sind Sie sicher, dass das Wohl Ihres Kunden Sie wirklich interessiert?
2. Wie entscheiden Sie in Grauzonen: zu Gunsten des Kunden oder des Unternehmens?
3. Fühlen Sie sich in ethisch heiklen Situationen frei, oder spüren Sie den äusseren Druck?
4. Prüfen Sie regelmässig, ob sich mit Ihrem Gewissen vereinbaren lässt, was Sie tun?
5. Trägt Ihre berufliche Tätigkeit zum Sinn Ihres Lebens bei?

Zur Person

Dr. Richard Egger arbeitet als Management-Trainer und Organisationsberater. Sein CAS «Führungskompetenz für Finanzfachleute» am Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ startet am 29. August zum 14. Mal.

Infoanlass: 23. Mai, 18.15 Uhr am IFZ www.hslu.ch/c103

In dieser Rubrik informieren wir über Themen und Neuigkeiten aus dem Arbeitsmarkt. Adresse: Neue Luzerner Zeitung AG, Rubrik Stellen, Postfach, 6002 Luzern, Telefon 041 429 52 52, E-Mail: verlagsredaktion@lzmedien.ch / Redaktion: Andy Waldis