

Alt går an, hilsen Høyesterett

INNLEGG Finans

Hvor mange mennesker ville gå til sin bank, ta opp et lån til høy rente, sette lånet inn på en konto som gir bare halve renta tilbake, og samtidig spekulere med en god porsjon av lånebeløpet i opsjonsmarkedet?

Neppe mange, om de kan prosentregning og noe om forventet avkastning og finan-



ANSVAR. Hvis man lar bankene slippe unna, overser man rådgivernes rolle, skriver Karsten Eig.

siell risiko. Da ville de finne ut at det kunne gå omtrent i balanse om markedet gikk bra - og ellers skikkelig dårlig. Derfor pakket bankene slike

investeringer inn som «strukturerede produkter», bak lag av gebyrer, formler og kryptiske finansformuleringer. Småsparene som, nettopp fordi de ikke kunne noe om finans, ba rådgiverne om lav risiko, endte opp med stor gjeld.

Bankene toer sine hender og hevder at de har gitt all informasjon i prospektene - og har nå fått støtte av Høyesteretts flertall.

Rent formaljuridisk har nok strukturertpusherne gitt informasjon. Og investor må selv

bære ansvaret ved, med åpne øyne, å investere i noe han ikke forstår. Men hvis man lar bankene slippe unna, overser man rådgivernes rolle.

Jeg har selv opplevd at en slik bankrådgiver ville ha meg til å investere i et lånefinansiert veddemål om utviklingen på en kurv med aksjer, i prospektet illustrert med tunge rekkeregningformler. Da jeg mumlet at det så ut som et derivatprodukt, spurte selgeren hva et derivat var for noe - og brukte ellers

møtet til å snakke ned risikoen for kursfall.

Hvis du ber en snekker bygge huset ditt forventer du at huset står, selv i storm. Snekkeren kan ikke prøve seg med en kontrakt som i kryptisk «snekkerterminologi» sier at huset egentlig er så komplisert og vaklevorent konstruert at det lett kan falle sammen.

Hvis en ukyndig småsparer går til sin bank og ber om en investering med lav risiko må han, tilsvarende, kunne forvente at

han faktisk får et produkt med lav risiko - ikke at rådgiveren kynisk selger høy risiko som snakkes ned og bortforklares.

Men det er nettopp det Høyesterett nå har sagt at er lov: Selg gjerne et vaklevorent finansielt hus, push så hardt du vil, snakk ned risikoen, utnytt at du vet mye mer enn kunden. Så lenge opplegget kan spores «i liten skrift» er det lov.

■ Karsten Eig, geolog/PhD, Oslo