

## Leder har ordet

*Medlemsselskapene kan se tilbake med tilfredshet på et vel gjennomført arbeidsår med historisk godt salg innen de fleste produktområder og en lønnsomhet godt over andre finansinstitusjoner. Forvaltningskapitalen vokste videre til 140 mrd kroner og våre medlemmer har en sterk posisjon som finansieringskilde innenfor en rekke bransjer.*

En betydelig andel av nye næringslivs-investeringer i transportmidler, maskiner og utstyr ble leasingfinansiert gjennom medlemsselskapene i 2006. Innen bilfinansiering har medlemsselskapene tradisjonelt hatt en solid posisjon som ble ytterligere styrket gjennom året. Veksten innen factoring tyder på at flere har fått øynene opp for produktet som en aktiv del av bedriftens finansstrategi. De internasjonale kredittkortene blir flere og kommer i stadig sterkere grad i bruk, enten det er på utenlandsreise, kjøp av varer og tjenester i Norge eller i forbindelse med den stadig økende internett-handelen.

Norge er utvilsomt inne i en høykonjunktur, og medlemsselskapene har vært dyktige til å utnytte den økte etterspørselen og fått frem produktenes attraktivitet i konkurranse med tradisjonelle bankprodukter. Det er naturlig å stille spørsmål ved om veksten vil vare. Vil det økte rentenivået dempe investeringslysten og optimismen? Vil knapphet på arbeidskraft og økte lønnskrav svekke bedriftenes konkurransedyktighet mot utlandet og bidra til at Norge vil gå på et lavere gir i tiden som kommer?

Etter syv fete år med volumvekst og stabil resultatutvikling er det ingen sterke signaler på at medlemsselskapene er ved starten av de syv magre. Inngangsfarten i 2007 er god med fortsatt salgsvekst og lave tap. Renteoppgangen og den sterke konkurransen i markedet bidrar imidlertid til pressede marginer og øker off-balanceinntektenes betydning. Nærheten til kundene gir grunnlag for utvikling av effektive og brukervennlige tjenester og bidrar til fortsatt lønnsomhet og markedsattraktivitet.

Arbeidet innen EU med å skape et europeisk finansmarked vil bli fullført i løpet av få år. Norge vil med sin EØS-avtale bli en del av dette indre markedet og den grenseoverskridende konkurransen i finansnæringen vil bli mer direkte og følbare. Stadig flere av medlemsselskapene får eiere utenfor Norden, og det blir viktig at myndighetene har med seg det europeiske perspektivet i utformingen av de norske rammebetingelsene.

Finansieringsselskapenes Forening vil gjennom ulike kanaler arbeide aktivt med å sikre like konkurransevilkår og sikre medlemsselskapenes muligheter til å tilby kundene konkurransedyktige løsninger i årene som kommer.

Her hjemme blir det viktig å fortsette arbeidet med å sikre gode rammebetingelser for medlemsselskapene og bidra til at bedrifter og husholdninger kan ha fordel av medlemsselskapenes tjenester.

Sintef gjennomført nylig en medlemsundersøkelse på oppdrag av Finfo for å sikre at foreningens strategi er i tråd med medlemsselskapenes ønsker. Undersøkelsen viser tilfredshet blant medlemmene og støtter den handlingsplan som ligger til grunn for Finfos virksomhet.

2007 blir et spennende år hvor våre medlemsselskaper vil fortsette å ta aktiv del i bedriftenes og husholdningenes hverdag og styrke sin posisjon som finansieringspartner. Vi vil takke medlemsselskapene for et godt gjennomført arbeidsår, i visshet om at de står godt rustet til å utnytte mulighetene det nye året vil bringe.



*Anne-Lise Løfsgaard*

Anne-Lise Løfsgaard  
Adm. direktør

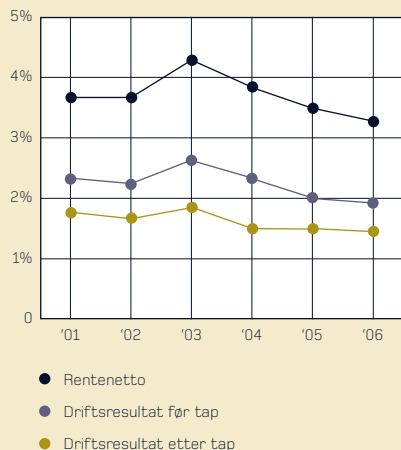
## Innhold

Medlemsselskapenes virksomhet 2006 .....	s. 4
Presentasjon av virksomhetsområdene .....	s. 8
Leasing .....	s. 8
Bilfinansiering .....	s. 10
Factoring .....	s. 12
Kreditt- og betalingskort .....	s. 14
Aktuelle problemstillinger .....	s. 16
Rettslige rammebetingelser .....	s. 28
Statistikk .....	s. 29
Medlemsfortegnelse .....	s. 30
Foreningens organisering .....	s. 31

## Medlemsselskapenes virksomhet 2006

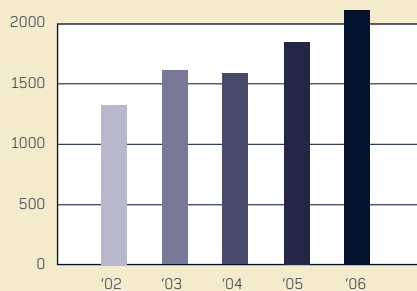
### Rentenetto og driftsresultat

I prosent av gjennomsnittlig forvaltningskapital for medlemsselskapene

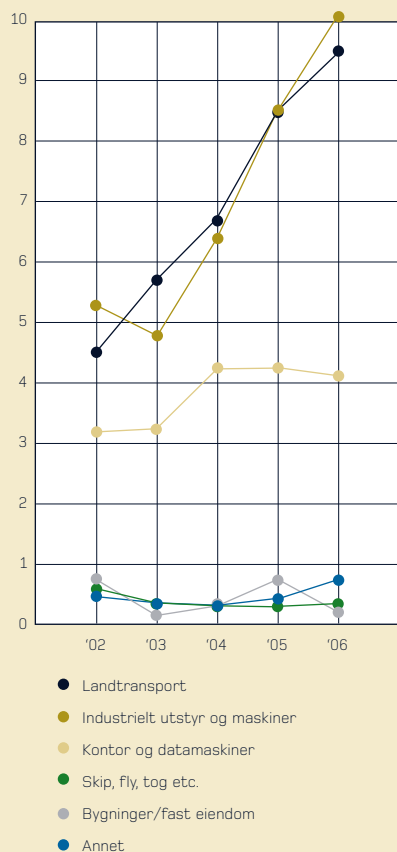


### Resultat av ordinær drift

Driftsresultat etter tap (mill. kroner)



### Nye leasinginvesteringer Mrd. kroner



Medlemsselskapene oppnådde meget gode salgsvolumer innenfor alle produktområder også i 2006. Med en beregnet vekst i forvaltningskapitalen på 18 prosent klarte selskapene nok et år å utnytte investeringslysten i næringslivet i større grad enn andre finansinstitusjoner. Fundingsituasjonen og sterk konkurranse om kundene førte til en noe svekket rentemargin, men medlemsselskapene klarte gjennom lave tap å opprettholde tilfredsstillende lønnsomhet i 2006.

### Hovedtrekk

#### Tilfredsstillende lønnsomhet

Med et samlet driftsresultat før skatt på 2,2 mrd. kroner ble 2006 nok et godt år for medlemsselskapene. Resultatet utgjorde 1,63 prosent av gjennomsnittlig forvaltningskapital (GFK) mot 1,69 prosent året før.

Markedet for finansieringsselskaper er sammensatt, og det er derfor store variasjoner mellom enkelt-selskaper både når det gjelder resultat og balanse. Medlemsselskapene fikk samlet sett også i 2006 den relativt sett beste inntjeningen av alle grupper finansinstitusjoner.

#### Lavere tap

Bokførte tap på utlån viste en klar nedgang fra fjoråret og utgjorde 0,26 prosent av GFK for 2006. Tapsomfanget vurderes å ligge på et forsvarlig nivå for medlemsselskapene. Brutto misligholdte lån utgjorde i følge Kredittilsynet 1,8 prosent av brutto utlån for finansieringsselskapene, mot 2,1 prosent ved utgangen av 2005.

#### Økt forvaltningskapital og betryggende soliditet

Medlemsselskapene vokste med 18 prosent gjennom 2006 mot 21 prosent året før. Samlet forvaltningskapital utgjorde ved utgangen av året 140 mrd. kroner. Til tross for den kraftige veksten har medlemsselskapene opprettholdt sin soliditet målt ved ansvarlig kapital. Gjennomsnittlig kapitaldekning for medlemsselskapene var 10,2 prosent ved utgangen av 2006 mot 9,5 prosent året før. Myndighetenes minstekrav er 8 prosent.

### Leasing

#### Investeringslyst og historisk høyt nivå

Leasingfinansiering av nye driftsmidler vokste med 12 prosent og endte på 31,8 mrd. kroner mot 28,3 mrd. kroner året før. Veksten skyldes først og fremst investeringslyst i store deler av næringslivet og medlemsselskapenes aktive fremme av leasing som finansieringskilde.

Den største veksten kom innen leasing av industrielt utstyr og maskiner samt personbiler, mens leasing av kontor- og datamaskiner viste en svak nedgang – i hovedsak som følge av innføring av nye skatteregler for hjemme-PC. Etter år med konsolidering og manglende fornyelse av driftsmidlene, har bedriftenes optimisme og investeringslyst kommet tilbake de siste årene. Resultatet ble et historisk høyt nivå for leasinginvesteringer i 2006.

#### Industri og service dominerer

Medlemsselskapenes leasingportefølje økte med 17 prosent i løpet av 2006 til 65,8 mrd. kroner og fortsatte dermed den høye veksttakten fra fjoråret. Industrielt utstyr og maskiner utgjør 34 prosent av porteføljen, mens landtransport og personbiler følger deretter med henholdsvis 28 prosent og 20 prosent. Industrien og servicenæringen er de næringene som i størst grad benytter leasing til finansiering av driftsmidler.

#### Stor andel på leasing

Næringslivsinvesteringene i transportmidler, maskiner og utstyr i Norge utgjorde i følge Statistisk Sentralbyrå til sammen 97,6 mrd. kroner i 2006 (foreløpige tall) mot 88,3 mrd. kroner året før.

Medlemsselskapene leasingfinansierte hele 31 prosent av disse investeringene, og har dermed en solid posisjon som finansieringskilde for næringslivet. Internasjonalt har denne finansieringsformen tradisjonelt hatt en sterkere posisjon enn i Norge, men de siste års utvikling viser at leasing i stadig større grad velges som finansieringsform blant små og store bedrifter.

## Bilfinansiering

### Solid posisjon i bilmarkedet

Bilsalget i 2006 ble samlet sett på linje med fjoråret etter en hektisk avslutning av året. Avgiftsomleggingen fra nyttår førte til at det ble registrert unormalt mange personbiler med firehjulstrekk og bensinmotor, samt store firehjulstrekkere i høyere prisklasser de siste ukene av året.

Det ble solgt 109 164 nye personbiler i 2006 mot 109 907 året før, mens salget av brukte biler endte på 238 009 enheter i 2006 mot 364 214 året før. Antall bruktimporterte biler fortsatte den moderate veksten fra fjoråret og endte på 32 990 biler for 2006.

Medlemsselskapene finansierte 45 759 (32 prosent) nye og bruktimporterte biler og 69 672 brukte biler (19 prosent) i 2006. Medlemsselskapene hadde biladministrative løsninger til bedrifter på 33 119 biler ved utgangen av 2006 mot 29 624 biler året før.

### Flere leaser bil privat

Leasing av personbiler fortsatte den markerte veksten fra fjoråret og endte på historisk høye 6,8 mrd. kroner. Nesten hver femte leasingfinansiering av personbiler hadde i 2006 privatperson som kunde. Finfo igangsatte i 2006 arbeid med å utarbeide en egen standardavtale som regulerer privatleie av bil gjennom medlemsselskapene (les mer under "Aktuelle problemstillinger").

### Billån vokser videre

Både bedrifter og privatpersoner velger å lånefinansiere biler gjennom medlemsselskapene, og billånene sikres i stor grad gjennom salgspant. I 2006 utgjorde privatmarkedet 71 prosent av lånevolumet til bil.

Veksten i nye billån gjennom medlemsselskapene fortsatte i 2006 og endte på 17 prosent for året. Med et samlet billånsvolum på 21,8 mrd. kroner, befestet medlemsselskapene sin dominerende posisjon som långiver i bilmarkedet.

Økningen i billån gjennom medlemsselskapene kom i stor grad som følge av fortsatt optimisme og investeringslyst blant husholdningene samt at selskapene klarte å utnytte sine distribusjonskanaler mer effektivt.

## Factoring

### Trenden fortsetter

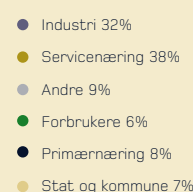
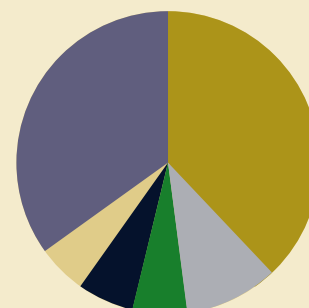
Factoring fortsatte den gode utviklingen fra de siste årene med en omsetningsøkning på 19 prosent til 91,7 mrd. kroner mot 76,8 mrd. kroner året før. Fakturamengden økte i samme periode med 4 prosent, mens utlånene økte med hele 62 prosent og utgjorde 7,6 mrd. kroner ved utgangen av året. Den sterke utlånsveksten skyldes økt fokus på bloc factoring hos ledende aktører, men også nye bedrifters valg av factoring som finansieringskilde, samt økt omsetning og kredittbehov hos eksisterende kunder.

### Innenfor mange bransjer

Bedrifter innenfor mange bransjer velger factoring, og kunnskapen om produktet øker blant økonomisjefer og daglige ledere. Felles for bedrifter som velger factoring er at de selger sine varer og tjenester på kreditt og i hovedsak til andre næringsdrivende. Mange av bedriftene opererer innenlands, men også import- og eksportbedrifter velger å benytte factoringsselskapenes tjenester.

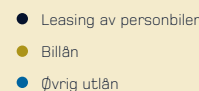
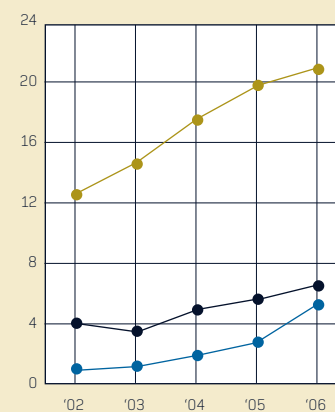
### Nye leasinginvesteringer

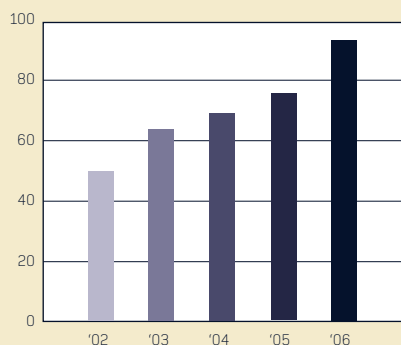
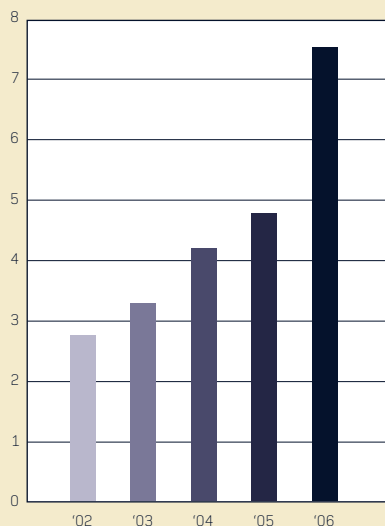
Fordelt etter næring



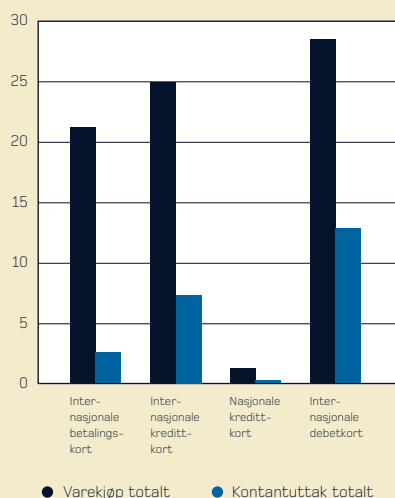
### Bilfinansiering

Nye investeringer mrd. kroner



**Factoring omsetning** Mrd. kroner**Factoring utlån** Mrd. kroner**Kort, fordeling omsetning**

Varekjøp/kontantuttak 2006 (mrd. kr.)

**Factoring på web**

De nettbaserte løsningene som factoring-selskapene tilbyr har fått god mottakelse hos bedriftene og gir økt effektivitet. Det forventes at aktivt salgsarbeid og økende kunnskap om factoringproduktet kombinert med videre produktutvikling vil øke etterspørselen ytterligere og bidra til fortsatt vekst i tiden som kommer.

**Kreditt- og betalingskort****Fortsatt vekst for internasjonale kredittkort**

Ved utgangen av 2006 var det 4,1 millioner internasjonale og nasjonale betalings- og kredittkort i Norge, mot 3,5 millioner året før. De internasjonale kredittkortene står også denne gang for den største veksten, mens nasjonale kredittkort har falt ytterligere etter fjorårets nedgang. Over 4 millioner internasjonale debetkort (direkte trekk på konto) er også på norske hender og det utstedes stadig nye kort.

De internasjonale betalings- og kredittkortene representerte 39 prosent av antall kort utstedt ved utgangen av 2006. Med en omsetning på 56,6 milliarder kroner stod de for 57 prosent av den samlede omsetningen.

Internasjonale kredittkort hadde en omsetningsøkning på 30 prosent i forhold til fjoråret og en økning på 29 prosent i antall transaksjoner. Den kraftige veksten skyldes blant annet tiltagende netthandel og økt innsalg av internasjonale kredittkort som en del av bankenes kundeprogrammer. En del nasjonale kredittkort har dessuten blitt omgjort til internasjonale kredittkort.

Gjennomsnittstransaksjonen for internasjonale kreditt- og betalingskort er tilnærmet uendret fra fjoråret. Blant de internasjonale betalingskortene var 35 prosent av omsetningen knyttet til bedriftsmarkedet, mens hvert femte internasjonale kredittkort var knyttet opp mot bedrifter.

Bedriftsmarkedet stod for 16 prosent av omsetningen av internasjonale og innenlandske betalings- og kredittkort samt internasjonale debetkort. Mange av de internasjonale betalingskortene i personmarkedet synes likevel i vesentlig grad også å bli benyttet i jobbsammenheng.

**Nasjonale kredittkort**

De nasjonale kredittkortene viste fall i omsetning så vel som i antall transaksjoner i 2006 sammenlignet med fjoråret. Kundernes ønske om fleksible kort med internasjonal betalingsbærer synes å være en av årsakene til utviklingen. Gjennomsnittstransaksjonen økte med 6 prosent til 1905 kroner og er dermed nesten dobbelt så høy som for internasjonale betalings- og kredittkort.

De nasjonale kredittkortene har tradisjonelt sett hatt en jevn fordeling mellom kontantuttak og varekjøp til forskjell fra de internasjonale betalings- og kredittkortene hvor andelen kontantuttak er beskjeden. Omsetningen knyttet til kontantuttak ble imidlertid ytterligere redusert fra fjoråret, og utgjorde kun 21 prosent av omsetningen i 2006. Andelen kontantuttak for de internasjonale debetkortene holdt seg på linje med fjoråret og endte på 32 prosent.

**Utlån flater ut**

Flere kort og flere transaksjoner førte samlet sett til at utestående lånevolum for betalings- og kredittkort økte med 4 prosent sammenlignet med fjoråret og utgjorde 20,5 milliarder kroner for 2006. Den moderate veksten skyldes først og fremst at kundene betaler ned kreditten raskere enn tidligere samtidig som bankenes rammelån i stadig større grad er et alternativ til kort- og blancolån.

Andre utlån uten sikkerhet endte på 7,2 milliarder kroner for 2006. Medlems-selskapene hadde en relativt stor avslagsprosent på usikrede kreditter gjennom året. Andelen av misligholdte og nullstilte, kortbaserte lån utgjorde 5,2 prosent av

utlånsvolumet ved utgangen av året. Foreningen har gitt uttrykk for nødvendigheten av et generelt gjeldsregister for å sikre et forsvarlig tapsnivå også i årene som kommer.

### Muligheter gjennom teknologi

Betalingsformidlingen i Norge og internasjonalt går i retning av økt bruk av kortbaserte, elektroniske transaksjoner. Den teknologiske utviklingen gir også muligheter for produktutvikling og nye distribusjonskanaler for kortbaserte tjenester. Grensesnittet mot aktører utenfor det tradisjonelle finansområdet blir derfor en viktig problemstilling for fremtiden og gir forventninger om gode utsikter for kortvirksomheten i tiden som kommer.

### Fremtidsutsikter

Norsk økonomi er inne i en høykonjunktur som forventes å fortsette gjennom 2007, men med en lavere veksttakt enn for fjoråret. Rentenivået forventes å stige jevnt gjennom året, og vil til en viss grad bidra til å dempe optimismen og investeringsviljen blant husholdningene og bedriftene. Utviklingen i norsk kronekurs og industriens konkurransevne vil også indirekte prege etterspørselen etter medlemsselskapenes produkter.

Husholdningenes kredittvekst holdt seg stabilt høy gjennom 2006, mens bedriftene økte samlet sett opplåningstakten betydelig. Denne utviklingen forventes å fortsette i 2007.

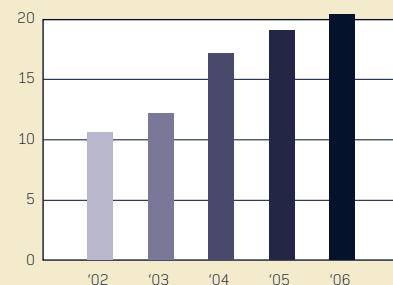
Medlemsselskapene har vært dyktige til å finansiere en vesentlig andel av investeringene, og leverte solide salgsvolumer og en samlet lønnsomhet godt over de andre finansinstitusjonene i 2006. Den forventede renteoppgangen vil sammen med tiltagende konkurranse i markedet legge press på medlemsselskapenes lønnsomhet. Tapsutviklingen og andel misligholdte lån er fortsatt på et forsvarlig nivå, og det forventes at 2007 samlet sett blir nok et godt år for medlemsselskapene.

Norges forhold til EU som marked vil også prege utviklingen for medlemsselskapene. Kundegruppers adgang og konkurransevne i dette viktige markedet vil påvirke investeringsvilje og evne. Over halvparten av medlemsselskapene målt i utlånsvolum har nå utenlandske eiere, og det blir viktig at myndighetene har et europeisk perspektiv i utformingen av fremtidige rammebetingelser som sikrer muligheter til å tilby kundene konkurransedyktige løsninger. Foreningen har en viktig rolle i å påvirke denne utviklingen.

Den teknologiske utviklingen fortsetter og har allerede ført til nye og enklere kundeløsninger og mer rasjonelle produksjonsprosesser. Det ser ut til at administrative tilleggstjenester innen ulike produktområdet i stadig større grad appellerer til kundegrupper som ønsker å konsentrere seg om sin kjernevirksomhet. Økende betalingsvilje innenfor dette området vil gi bedre løsninger og tettere bånd mellom kunder og samarbeidspartnere i årene som kommer.

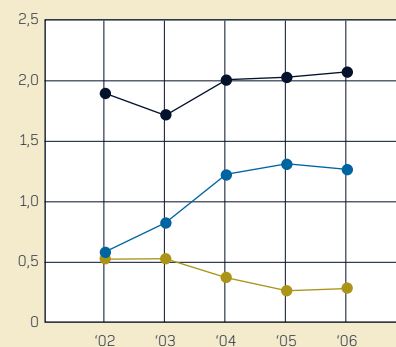
### Kreditt- og betalingskort

Uttestående lånevolum (mrd. kr.)



### Resultatutvikling i finansinstitusjonene

Resultat av ordinær drift før skatt i prosent av gjennomsnittlig forvaltningskapital



- Finansieringsselskaper
- Forretnings- og sparebanker
- Kredittforetak

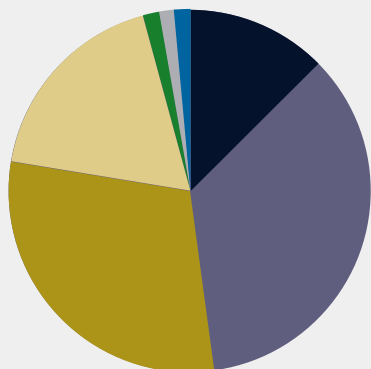
Statistikkgrunnlaget for Forretnings- og sparebankene er endret ved at tallene omfatter "samtlige norske banker" for 2002 og 2003. Tallene for 2006 er foreløpige, og omfatter for finansieringsselskapene både utenlandske filialer og norske selskaper.

Kilde: Kredittilsynet



### Nye leasinginvesteringer

Fordelt etter objekttype



- Kontor/datamaskiner 13%
- Industrielt utstyr og maskiner 32%
- Landtransport 30%
- Personbiler 21%
- Skip, fly, tog 1%
- Bygninger/fast eiendom 1%
- Annet 2%

### Hva er leasing?

- Leasing er en enkel måte for næringsdrivende å skaffe seg disposisjonsrett over nødvendige driftsmidler.
- Leasing betyr finansiell leie, og ble introdusert i Norge på begynnelsen av 1960-tallet.
- Alle som driver finansiell leasing i Norge må ha finanskonsesjon.
- Ingen egen "leasinglov" i Norge. Forholdet mellom partene reguleres gjennom standard avtaler.
- Mest vanlige å lease transportmidler, maskiner og datautstyr.
- Hele 31 prosent av nye næringslivsinvesteringer i transportmidler, maskiner og utstyr ble leasingfinansiert gjennom medlemselskapene i 2006.

## Leasing

*Leasing gir bedrifter og næringsdrivende mulighet til å anskaffe seg tidsriktig utstyr og maskiner uten å belaste egenkapital eller andre lånekilder.*

*Hovedtanken bak leasingproduktet er å gi kunden disposisjonsrett over et driftsmiddel. Eierforholdet er av underordnet betydning. Leietakeren betaler en leie som dekker renter og avskrivninger på den kapitalen som er bundet opp ved leasingelskapets kjøp av leasinggjenstanden. Leasingelskapet beholder eiendomsretten til gjenstanden under hele leieperioden.*



*Medlemselskapene leasingfinansierte nesten hver tredje næringslivsinvestering i transportmidler, maskiner og utstyr i 2006.*

### Full pay out-leasing

Dette er en leasingavtale hvor avtalt leie dekker hele kjøpesummen (med renter) over leieperioden.

### Restverdileasing

Ved restverdileasing tilbakebetales investeringen bare delvis ved leie fra kunden. I Norge er det vanlig at den resterende del av kjøpesummen betales av leverandør mot at denne kjøper tilbake gjenstanden. I utlandet er det mer vanlig med kundegarantert restverdi. Det hender også at leasingelskapet selv tar risikoen for restverdien (open-end). Da er man mer over mot operasjonell leasing.

### Finansiell leasing

Finansiell leasing er en leieavtale som overfører til kunden det vesentligste av økonomisk risiko og kontroll knyttet til eiendelen. Avtalen kjennetegnes ved at leasingelskapet kontraktfester tilbakebetaling av hele det investerte beløpet. Ønsker kunden restverdi, må restverdien garanteres av leverandør eller annen garantist.

### Operasjonell leasing

Operasjonell leasing er leieavtaler som ikke er finansielle.



### Leasing og skatt

Både finansielle og operasjonelle leasingavtaler er å anse som utleie når det gjelder skatt. Det betyr at leasingselskapet aktiverer objektet og foretar skattemessige avskrivninger. Kunden utgiftsfører leiebeløpet i resultatregnskapet.

### Leasing i praksis

Leasingselskapet kjøper inn et driftsmiddel etter spesifikasjoner fra sin kunde. Deretter leies driftsmiddelet av leasingselskapet til leietaker for en avtalt periode – ofte varierende fra 3 til 5 år. I stedet for å låne ut penger, leier finansieringsselskapet ut driftsmidler innkjøpt spesielt for formålet.

### Hva skjer etter leieperioden?

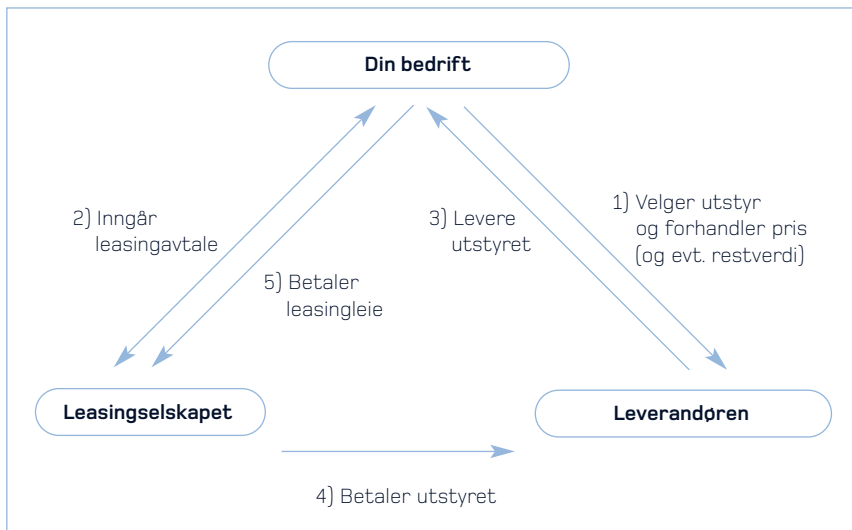
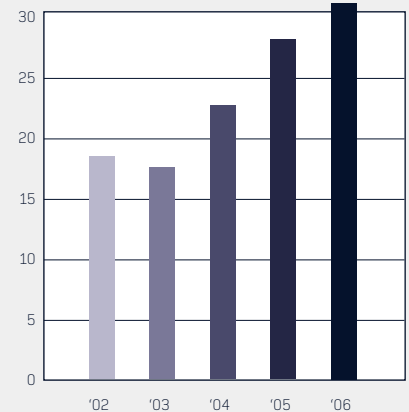
Etter utløpet av den avtalte leieperioden har bedriften normalt følgende muligheter:

- fortsette leieforholdet til en sterkt redusert leie
- anmode om å kjøpe utstyret og overta eiendomsretten
- si opp avtalen og levere utstyret tilbake til leasingselskapet

Ved restverdileasing har kunden ingen rett til å forlenge leasingavtalen.

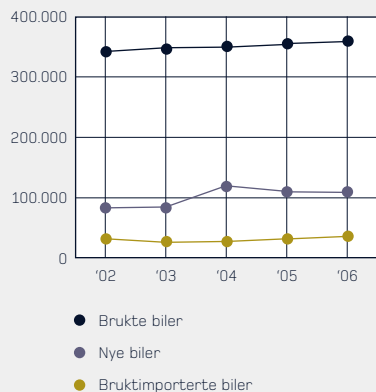
### Nye leasinginvesteringer

(mrd. kroner)

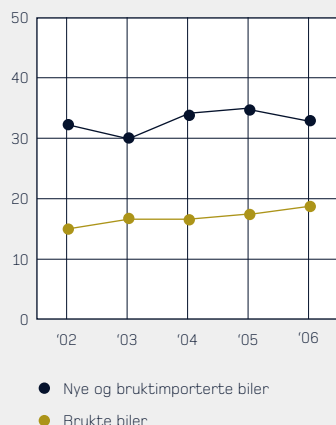


### Hvorfor leasing?

- Hurtig og enkel tilgang på nye driftsmidler med minimal likviditetsbelastning.
- Kunden slipper å belaste investeringsbudsjetter. Ikke minst innenfor offentlig sektor anses dette som en stor fordel.
- De fleste kunder oppnår enkel regnskapsføring med utgiftsføring av leiebeløpene over driftsregnskapet. Dette gir redusert balanse og bedre nøkkeltall.
- Leasing innebærer en skattemessig enkel føring ved at leiebeløpene utgiftsføres direkte. Kunden slipper å måtte føre saldo avskrivninger.
- Kunden slipper å bekymre seg for hvordan han skal bli kvitt utstyret og til hvilken pris. Kunden oppnår også beskyttelse mot negative virkninger av ny teknologi.
- Leasingavtaler kan kombineres med ulike service- og vedlikeholdsavtaler. Ikke minst innenfor bil er det utviklet løsninger som avlaster kundene for betydelige ressurser knyttet til oppfølging av biler og bilkostnader.

**Utviklingen i personbilsalget (Antall)****Personbilsalget**

Andel finansiert av medlemskapene (%)

**Fakta om bilfinansiering**

- Medlemselskapene finansierte hele 32 prosent av personbilsalget av nye og brukimporterte biler og 19 prosent av brukte biler i 2006.
- Bilsalget var heller ikke stort nok i 2006 til å redusere gjennomsnittsalderen i særlig grad for den norske bilparken.
- Antall firmaregistrerte personbiler utgjorde 6,2 prosent av bestanden ved utgangen av 2006 mot 5,8 prosent ved forrige årsskifte (Kilde: OFV).
- 33 119 biler i det norske markedet administreres gjennom biladministrative løsninger i medlemselskapene.

## Bilfinansiering

Finansieringsselskapene tilbyr et bredt spekter av tjenester for å dekke privatpersoner og bedrifters behov for finansiering og administrasjon av bilholdet.



Medlemselskapene finansierte hver tredje nye bil i 2006.

**Lån mot salgspant**

Billån mot salgspant retter seg både mot privat- og næringslivskunder. Lånet gis i forbindelse med selve anskaffelsen av bilen, og finansieringsselskapet får salgspant i bilen som sikkerhet for lånet. Som privatkunde slipper du dermed å belaste andre sikkerheter som pant i egen bolig.

Lånet nedbetales i takt med bilens antatte markedspris, slik at ikke det økonomiske løftet blir så tungt når bilen skal byttes inn i en nyere utgave en gang i fremtiden. Mange medlemselskaper tilbyr slike lån gjennom bilforhandlere, men også salgskontorene til selskapenes eiere (banker og forsikringsselskaper), selskapenes egne kontorer og ikke minst internett sikrer bred tilgang til produktet.

**Billeasing**

Leasing var i Norge lenge synonymt med billeasing fordi det var her de store leasingvolumene ble skapt. Biler egner seg spesielt godt for leasing fordi man har et godt utviklet annenhåndsmarked.

Leasingleien kan dermed beregnes slik at nedbetalingen følger bilens verdifall. Billeasing benyttes i stor grad av bedrifter når nye biler skal finansieres. Det er en enkel og oversiktlig finansieringsform.

Bedriften velger selv ut bilen og forhandler rabatter og restverdier med bilforhandleren. Finansieringsselskapet kjøper inn bilen på vegne av kunden, og leaser (leier) den ut over et avtalt tidsrom. Billeasing sikrer bedriften full bruksrett til bilen, mens finansieringsselskapet er den formelle eieren.



### Privatleie

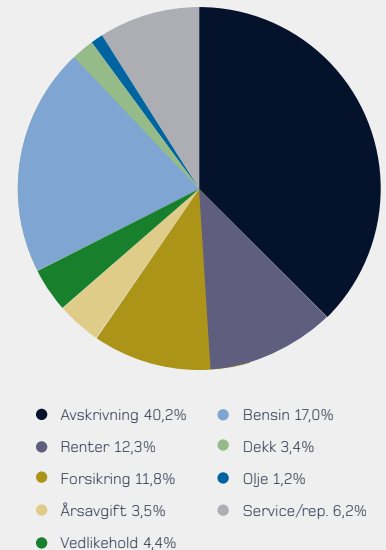
Det lave rentenivået de siste årene har bidratt til etterspørsel etter leasing av biler for privatpersoner. Utleieproduktet har fått navnet Privatleie og tilbys i begrenset grad gjennom medlemselskapene.

### Biladministrasjon

Mange bedrifter velger å benytte kapasitet og ressurser innen kjerneområdene, og "outsourcer" blant annet administrasjon av firmabilene. Flere av medlemselskapene leverer slike administrative tjenester med eller uten finansiering av bilene.

### Bilkostnader

Mellomstor bil 15.000 km/år (Kilde: OFV)



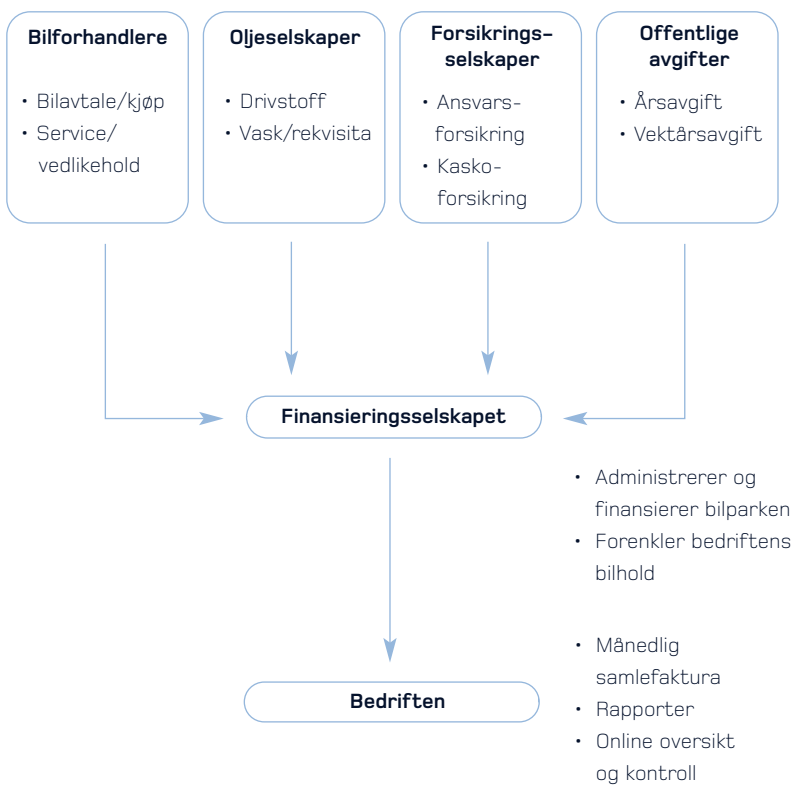
### Hvorfor biladministrasjon?

- Enklere bilhold, økt kontroll og lavere kostnader.
- Bedriften sparer tid på arbeidskrevende oppgaver, og kan nyte godt av gunstige avtaler for innkjøp av biler, drivstoff, forsikring og andre bilrelaterte tjenester.
- Løpende oppdatering på egen, lukket web-løsning gir oversikt og kontroll.
- Egne avviksrapporter sikrer at viktige forhold fanges opp tidlig.

### Hvorfor billeasing?

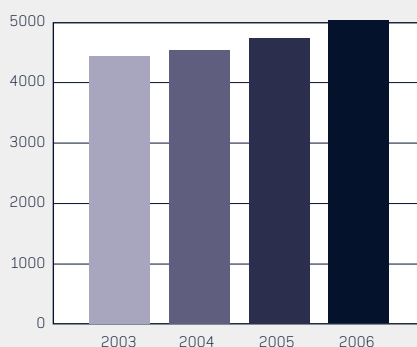
- Sikrer anskaffelse av tidsmessig bilpark.
- Frigjør kapital til andre formål.
- Hele leiebeløpet kan føres i driftsregnskapet.
- Inntil 100 prosent finansiering.
- Normalt kun bilen som sikkerhet.
- Slipper å håndtere salg av brukte biler.
- Reduserer risiko rundt bilens verdi ved innbytte.

### Biladministrasjon i praksis



**Antall fakturaer**

Ordinær fakturering (tusen)

**Hva er factoring?**

- Factoring er i sin opprinnelige form en planmessig overdragelse og diskontering av en bedrifts kundefordringer til tredjemann i den hensikt å skaffe seg finansiering. Outsourcing av administrative tjenester og sikring av fordringene har blitt en stadig viktigere del av produktet for kundene.
- Factoring kom til Europa og Norge på begynnelsen av 1960-tallet.
- Factoringsselskaper tilbyr følgende tjenestespekter:
  - Reskonrobokføring
  - Innkassering av de overdratte fordringene
  - Overtagelse av kredittisiko på debitor
  - Finansiering (forskuttering) av fordringene
- Avtalen mellom factoringsselskap og klient tinglyses i Løsøreregisteret.
- Notifikasjon: Factoringsselskapets skriftlige meddelelse til debitor om den inngåtte avtalen, samt at betaling i fremtiden kun kanskje til selskapet med befriende virkning.

**Factoring**

*De elektroniske factoringløsningene gir ekstra trygghet og oversikt som mange bedrifter setter pris på. Men factoring bidrar også til å frigjøre interne ressurser og gi tilgang til kapital som skaper grunnlag for vekst og utvikling.*



*Online tilgang til reskontro og rapporter gir trygghet og oversikt i hverdagen.*

**Frigjort kapital i takt med kredittsalget**

Driftsfinansieringen er viktig for enhver bedrift, og valg av riktig finansstrategi kan være avgjørende for bedriftens liv og utvikling over tid. Enten bedriften vokser eller konsoliderer, vil det være viktig å utnytte det likviditetspotensialet som ligger i omløpsaktiva og særlig kundefordringene. Gjennom factoring utnyttes dette likviditetspotensialet til fulle.

Factoringsselskapet finansierer fordringsmassen i form av en fleksibel driftskreditt som kan trekkes på etter behov eller være en likviditetsreserve. Som sikkerhet for driftskreditten får factoringsselskapet overdratt/pantsatt kundefordringene, og inntil 85 prosent av fordringsmassen kan forskutteres. Den resterende delen betales ut når debitor har betalt fordringen. I enkelte tilfeller overtar factoringsselskapet også kredittrisikoen, slik at bedriften som leverandør får fullt og endelig oppgjør for fordringene.

**Bedre styring og kontroll**

Den administrative delen av factoring omfatter profesjonell oppfølging av utestående fordringer samt føring og bearbeiding av kundereskontroen.

En rekke bedrifter opplever at den effektive kredittiden går ned og at tapene reduseres gjennom factoringtjenesten.

Behovet for fremmedfinansiering minker og den økonomiske handlefriheten gir muligheter til å utnytte blant annet kontranbatter fra leverandører.

Trygghet og oversikt skapes dessuten gjennom kontinuerlig tilgang til reskontro og rapporter via web-baserte factoring-løsninger.

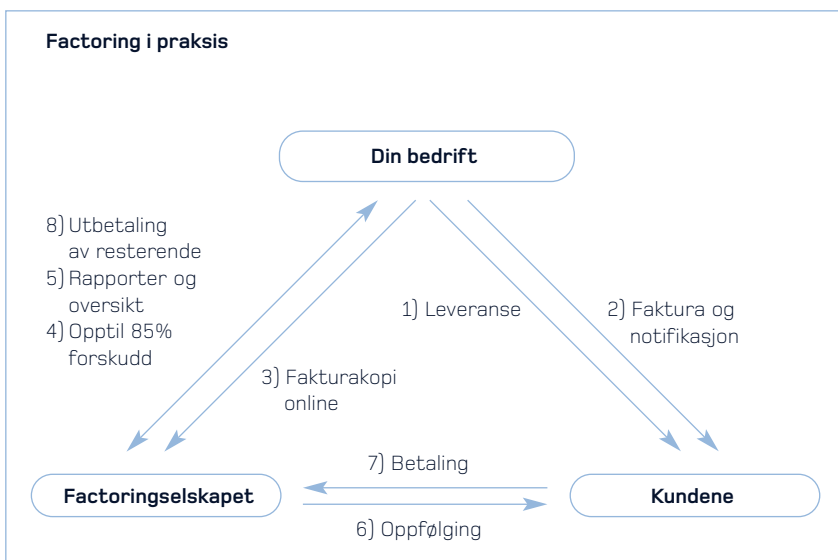
**Godt Cash Management-verktøy**

Cash-management er en integrert del av bedriftens kapitalstrategi. Styring av forretningsbalansen og den kortsiktige delen av finansbalansen krever gode informasjonssystemer, betalingssystemer og administrative styringssystemer.

Factoring inneholder i dag mange av de virkemidler som er nødvendig for å utøve denne viktige funksjonen i bedriften.

**Forbedret likviditet****ved å redusere effektiv kredittid (kr.)**

Redusert kredittid	Omsetning		
	20 mill. kr.	50 mill. kr.	100 mill. kr.
5 dager	273 973	684 932	1 369 863
10 dager	547 945	1 369 863	2 739 726
20 dager	1 095 890	2 739 726	5 479 452



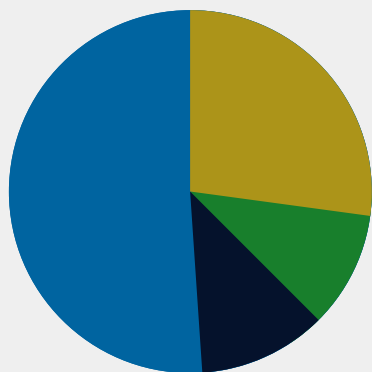
- Leveranse.** Din bedrift selger og leverer varene til kunden på vanlig måte.
- Faktura og notifikasjon.** Fakturaen påføres en notifikasjon som forteller at betaling med befriende virkning kun kan skje til factoringsselskapet.
- Fakturakopi online.** Fakturainformasjon sendes til factoringsselskapet som en elektronisk fil fra bedriftens økonomisystem.
- Opptil 85 prosent forskudd.** Din bedrift får opptil 85 prosent av fakturaverdien forskuttet fra factoringsselskapet.

- Rapporter og oversikt.** Din bedrift har online tilgang til all informasjon som vedrører factoringssamarbeidet.
- Oppfølging.** Factoringsselskapet følger opp kundene med purringer og telefoner, eventuelt også inkasso.
- Betaling.** Kunden betaler fakturaen til factoringsselskapet.
- Utbetaling av resterende.** Når kunden har betalt, oversender factoringsselskapet den resterende delen av fakturaverdien med fradrag for provisjoner.

**Hvorfor factoring?**

- Optimal utnyttelse av fordringspartiet gir styrket likviditet og mulighet for vekst.
- Opptil 85 prosent finansiering av utestående fordringer.
- Frigjort kapital ved redusert kredittid gjennom profesjonell oppfølging av fordringer.
- Reduserte rentekostnader og økte renteinntekter.
- Frigjøring av interne ressurser (outsourcing) medfører:
  - Fokus på bedriftens kjerneoppgaver
  - Faste kostnader blir variable
  - Redusert risiko for tap på fordringer
  - Komplette reskontroføring
  - Oversikt og kontroll gjennom online tilgang til reskontro og rapporter
  - Godt Cash-Management verktøy

Fordeling antall kort 31.12.2006



- Internasjonale debetkort 52%
- Internasjonale kredittkort 29%
- Nasjonale kredittkort 9%
- Internasjonale betalingskort 10%

#### Fakta

- 3,4 millioner internasjonale kreditt- og betalingskort i Norge.
- Økt bruk av kortene: 56 millioner transaksjoner i løpet av 2006 (+22 prosent).
- Gjennomsnittstransaksjon på samme nivå som fjoråret for internasjonale betalings- og kredittkort.
- Økende netthandel innenlands og over landegrensene med internasjonale betalings- og kredittkort som dominerende betalingsmidler.
- Halvparten av varekjøp og kontantuttak målt i omsetning skjer i utlandet.
- 761 000 nasjonale kredittkort, halvparten er i jevnlig bruk.
- Høyt fokus på kortsikkerhet – minimal risiko for kortholder ved ansvarlig bruk.

## Kreditt- og betalingskort

*Finansieringsselskapene gir sine kunder handlefrihet og mulighet til å betale varekjøp og ta ut penger døgnet rundt over hele verden.*



*Stadig flere bruker internasjonale kredittkort på forretningsreise så vel som i fritiden.*

#### Likvid kredittreserve

Kredittkortet gir kunden anledning til å belaste kortet inntil den kredittrammen finansieringsselskapet eller banken har innvilget. Kreditten aktiveres i det øyeblikket kunden benytter kortet til å betale en vare eller foreta uttak av kontanter i banker, minibanker eller på postkontor. Kunden har en rentefri kreditt frem til fakturaforfall, og betaler deretter rente for det beløpet han skylder finansinstitusjonen.

For kortbrukerne er det ofte fordelaktig å ha en slik likviditetsramme i reserve i stedet for å måtte ta opp kortsiktige lån ved uforutsette kredittbehov. Kredittkort er derfor en svært likvid og konkurransedyktig finansieringsform, og ikke minst en enkel og trygg oppgjørsform for betaling av varer og tjenester.

#### Fordel for brukerstedene

Brukerstedene er sikret oppgjør og slipper håndteringen av kontanter. Kortselskapet overtar kredittvurdering,

reskontroføring og betalingsinnfordring i forhold til de enkelte kunder.

#### Enkelt og anvendelig

Eieren av et betalingskort mottar periodiske samlefakturaer for de transaksjoner som er foretatt med kortet.

Transaksjonene kan være kjøp av varer, tjenester eller kontantuttak i Norge eller i utlandet. Fakturaene betales i sin helhet ved forfall, og kortholder oppnår betalingsutsettelse i perioden mellom brukstidspunkt og betalingstidspunkt. Kortholder betaler normalt for bruken gjennom periodiske avgifter.

Betalingskortene har internasjonal betalingsbærer (for eksempel VISA eller Mastercard) og er svært anvendelige både for bedrifter og privatpersoner. Den rentefrie betalingsutsettelsen kunden får ved bruk av kortet, gir både besparelser og tid til å gjennomgå kjøpene når samlefakturaen kommer. Kortene kan også inneholde tilleggsgoder som reise- og avbestillingsforsikring.

De internasjonale kredittkortene har mange av de samme egenskapene som internasjonale betalingskort, men gir også

mulighet til å utsette betalingen utover den rentefrie kredittiden. Dette gjør kortet svært fleksibelt og anvendelig.

### Internasjonalt kredittkort i praksis

- Kortbruker betaler fakturaen ved forfall eller velger å utsette betalingen mot å betale en rente på det beløpet man skylder

- Kortbrukere har alltid kortet tilgjengelig: på jobb, reise og i fritid
- Millioner av brukersteder over hele verden
- Tilleggsgoder som reise og avbestillingsforsikring

**Kortbruker**

- Kortselskapet utsteder internasjonalt betalings- og kredittkort
- Bevilget kredittramme aktiveres når kortet tas i bruk

**Samlefaktura**

- Månedlig faktura med oversikt over kjøpene i perioden
- Rentefri betalingsutsettelse fra kjøps-tidspunktet frem til fakturaen forfaller

**Betaler med kortet**

- Benytter kortet ved kjøp av vare/tjenester eller uttak av kontanter/valuta
- Bruken av kortet registreres hos kortselskapet

**Kortselskapet**

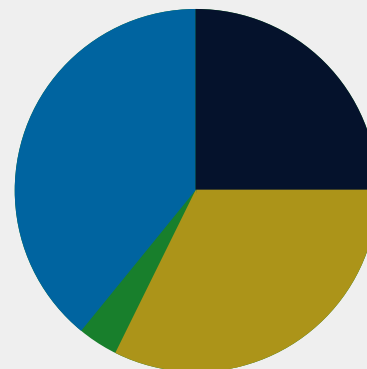
### Hovedprodukter

- Internasjonalt betalingskort: Betalingskort med internasjonal bærer (eks. VISA eller Mastercard) med inntil 45 dagers betalingsutsettelse.
- Internasjonalt kredittkort: Kredittkort med internasjonal bærer med inntil 45 dagers betalingsutsettelse og mulighet til å fordele tilbake betalingen over tid (revolverende kreditt).
- Nasjonale kredittkort (kjøpekort): Kredittkort med nasjonal bærer, kan benyttes via Bankaxept eller innen en detaljhandelskjede.
- Internasjonalt debetkort: Debetkort med internasjonal bærer og direkte trekk på konto i banken.

### Hvorfor kreditt- og betalingskort?

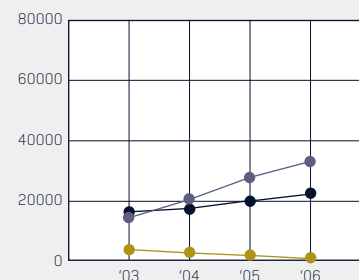
- Likvid kredittreserve sikrer handlefrihet.
- Gir mulighet til å betale varekjøp og ta ut penger døgnet rundt over hele verden i betalingsterminaler og mini-banker.
- Enkel og trygg oppgjørsform for betaling av varer og tjenester.
- Rentefri betalingsutsettelse i inntil 45 dager.
- Månedlig samlefaktura med god oversikt over kjøp og uttak i perioden.
- Mulighet til å fordele tilbakebetalingen over tid.
- Eksempler på tilleggstjenester:
- Nødkort og nødkontanter innen 48 timer.
- Reise- og avbestillingsforsikring.

### Fordeling omsetning 2006



- Internasjonale betalingskort 24%
- Internasjonale kredittkort 32%
- Nasjonale kredittkort 3%
- Internasjonale debetkort 41%

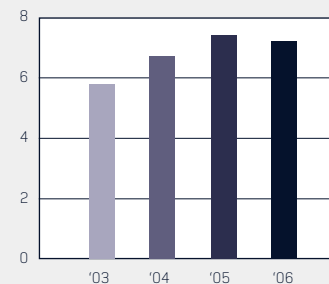
### Antall transaksjoner (tusen)



- Internasjonale betalingskort
- Internasjonale kredittkort
- Nasjonale kredittkort

### Blanco lån (ekskl. kortbaserte lån)

Utestående lånevolum i mrd. kroner



Medlemsselskapene tilbyr også blanco-lån til privatpersoner. Dette er lån uten sikkerhet som gjeldsbrevlån eller forbruksfinansiering uten kort knyttet til lånet. Nye blanco-lån utgjorde 26 prosent av samlede blancokreditter i 2006.

## Aktuelle problemstillinger

- Nye kapitalkrav..... s. 16
- Nye regnskapsregler ..... s. 17
- Skatt og regnskap skiller lag..... s. 18
- Nye bokføringsregler ..... s. 19
- Leasingkontrakter  
–overkjørte kilometer ..... s. 20
- Brukerstedprovisjoner ..... s. 20
- Merverdiavgiften ..... s. 22
- Finansportal ..... s. 22
- Kredittkjøpsloven § 8 ..... s. 23
- Privatleie ..... s. 24
- Hvitvasking ..... s. 25
- Banklovkommissjonen..... s. 26
- Produktutvikling ..... s. 27
- Finanskole ..... s. 27

### Nye kapitalkrav

I henhold til § 2-9 i lov 10.6.1988 nr 40 om finansieringsvirksomhet og finansinstitusjoner, er alle norske finansinstitusjoner underlagt krav om kapitaldekning. Hensikten med slike krav er å verne om foretakets soliditet. Et særtrekk i Norge er at det stilles kapitalkrav ikke bare for kredittinstitusjoner, men for finansinstitusjoner generelt. Med kredittinstitusjon menes foretak som tar imot innskudd eller andre tilbakebetalingspliktige midler fra allmennheten. Kredittinstitusjon som ikke er bank, kalles kredittforetak.

Finansieringsselskaper som ønsker å finansiere sin virksomhet med innlån fra allmennheten vil derfor være kredittforetak. Andre finansieringsselskaper vil være finansforetak. Uansett har de imidlertid kapitalkrav.



Gjennom årene har det utviklet seg internasjonale minstestandarder til slike kapitalkrav i regi av Basel-komiteen som har sekretariat hos Bank for International Settlements (BIS). Her gis det anbefalinger om felles målesystemer og minstekrav til kapital som følges i mange land.

Den første standarden ble gitt i 1988 – The Basle Accord eller Basel I som den nå gjerne kalles. I juni 2004 ble det etter en lengre prosess vedtatt et nytt regelverk – Basel II, som skulle gjelde fra 2007.

Basel II er vesentlig annerledes enn Basel I. Ved siden av kapitaldekningskrav for kreditt risiko, er det innført et nytt kapitalkrav for operasjonell risiko. Dette utgjør den såkalte Pilar 1 i regelverket. Ved siden av dette er det satt opp krav til vurdering av samlet kapitalbehov og tilsynsmessig oppfølging (Pilar 2) og krav til markedsdisiplin og offentliggjøring av informasjon (Pilar 3). De nye retningslinjene berører ikke selve definisjonen og sammensetningen av ansvarlig kapital. Kapitalkravet er fortsatt 8 prosent og hva som kan regnes som ansvarlig kapital, er stort sett det samme. De store endringene ligger i hvordan man beregner kapitalkravet for kreditt risiko og et eksplisitt kapitalkrav for operasjonell risiko.

I forhold til dagens regelverk gjør Basel II minstekravet til ansvarlig kapital mer følsomt for den risikoen institusjonen er utsatt for. Det etableres et proporsjonalitetsprinsipp slik at man får enklere metoder for mindre foretak og mer avanserte metoder for større institusjoner. Samtidig har man lagt inn en insentivstruktur slik at bedre risikostyring gir lavere kapitalkrav. Foretakets egne interne modeller kan, etter godkjenning av tilsynsmyndighetene, tillates brukt når minimumskravet til kapital beregnes.

Sommeren 2006 ble Basel II gjennomført i EU gjennom to nye direktiver: 1. EU-dir 2006/48 om adgang til å oppta og utøve virksomhet som kredittinstitusjon og 2. EU-dir 2006/49 om kravene til investeringselskaper og kredittinstitusjoners kapitalgrunnlag. De deler av regelverket som berører kapitaldekning, kalles gjerne Capital Requirements Directive (CDR).

I Norge ble CDR implementert gjennom ny forskrift 14.12.2006. Forskriften trådte i kraft 1.1.2007 med overgangsregler frem til 31.12.2007.

Målinger som er gjort underveis i prosessen, viser at både standardmetoden og de mer avanserte metodene (IRB-metodene) vil gi reduserte kapitalkrav i norske foretak. I standardmetoden er dette beregnet til gjennomsnittlig å utgjøre 10 - 12 prosent og for det enkelte foretak i intervallet 5 – 20 prosent. Det er særlig lån til personkunder, herunder boliglån, og lån til små og mellomstore bedrifter (massemarkedsengasjementer) som får reduserte kapitalkrav. Etter de mer avanserte metodene kan lettelsene bli opp mot 35 – 45 prosent.

Ettersom EUs kapitalkrav er minimumsløsninger, har det vært en viss frykt for at norske myndigheter ville motvirke disse lettelsene ved å legge listen høyere i nasjonal lovgivning. Dette ville være uheldig siden norske finansforetak er utsatt for sterk internasjonal konkurranse i alle markeder. Ved utgangen av 2006 var utenlandsandelen blant finansieringsselskapene (datterselskaper og filialer) ca 70 prosent målt i forhold til brutto utlån. De utenlandske filialene utgjorde alene 30 prosent av markedet. Strengere kapitaldekningsregler for norske foretak ville derfor få en negativ konkurransemessig effekt i forhold til utenlandske foretak, uansett om konkurransen skjer i Norge eller i utlandet.





Under behandlingen i Stortingets finanskomité ble det uttalt:

*”Komiteen viser til at regelverket for kapitaldekning vil kunne bli utformet noe ulikt i de forskjellige land, men vil understreke betydningen av at rammebetingelsene ikke blir slik at norske finansinstitusjoner får konkurransemessige ulemper. Det motsatte vil kunne bety at utenlandske institusjoner kaprer markedsandeler i det norske markedet gjennom en ulik konkurransesituasjon.*

*Komiteen ber derfor Finansdepartementet ved utformingen av de nye kapitaldekningsreglene om å legge stor vekt på konkurransemessige hensyn i tillegg til å ivareta de generelle hensyn som skal ivareta solidite-*

*ten i institusjonene. I den grad det i arbeidet skulle oppstå problemstillinger ellers i forhold til soliditetsspørsmål, går komiteen ut fra at dette i så fall vil bli vurdert på vanlig måte av departementet ut fra de hensyn som begrunner reglene.”*

Det norske regelverket er stort sett blitt en oversettelse av EU-direktivet, men er satt opp etter en annen systematikk. Kun på svært begrensede områder er muligheten til å treffe gunstigere nasjonale valg, ikke fulgt opp i Norge. For at lettelsene ikke umiddelbart skal slå inn, er det etablert overgangsregler der minimumskravet til ansvarlig kapital i 2007 ikke kan være lavere enn 95 prosent av minimumskravet etter tidligere regelverk. I 2008 og 2009 er til-

svarende begrensninger 90 og 80 prosent av minimumskravet.



### Nye regnskapsregler

EU besluttet gjennom EU-forordning 1606/2002 at alle børsnoterte foretak innen EU-området fra og med 2005 måtte ta i bruk internasjonale regnskapsstandarder (IFRS/IAS) i sine konsernregnskaper. Innen EU er det etablert en særskilt godkjenningsordning som innebærer myndighetskontroll på europeisk nivå av de standarder IASB (International Accounting Standards Board) fastsetter. Dette har sammenheng med at det innen EU har vært skepsis til at en privat organisasjon som IASB, skal fastsette regler som de fleste land til nå har regulert gjennom lovgivning.



De standarder som skal følges, er de standarder som er godkjent etter denne prose-

dyre – blant mange kalt EU-GAAP. Godkjente EU-standarder behøver således ikke helt ut å være sammenfallende med standarder utarbeidet av IASB, men siden noe av hensikten er å gjøre regnskapene mer sammenlignbare over landegrensene, er det lagt inn som en premiss i godkjenningsprosedyren at det bare er unntaksvis at avvising skal skje.

EU-forordningen er EØS-relevant og ble i 2005 innlemmet i norsk lovgivning gjennom endringer i regnskapsloven § 3-9. Norge har etter dette et to-sporet system bestående av IFRS-forordningens system og lovens ordinære system. Foretak som utarbeider regnskap etter IFRS-forordningens system har rett og plikt til å utarbeide regnskap etter alle EU-godkjente IFRS-forordninger som er gjennomført i norsk rett. Foretak som ikke følger dette systemet, skal utarbeide regnskaper etter regnskapslovens ordinære regler.

Forordningen gjelder som ubetinget krav kun konsernregnskaper i foretak med børsnoterte aksjer eller grunnfondsbevis. Andre foretak kan velge. Foreløpig har finansforetak ikke anledning til å anvende IFRS i selskapsregnskapet. I dette regnskapet – og for så vidt også i konsernregnskap der man har adgang til og har valgt

ikke å følge IFRS – må man følge regnskapslovens ordinære regler. For finansforetak er det gitt utfyllende regler i forskrift 16.12.1998 nr 1240 om årsregnskap for banker, finanseiringsforetak og morselskap til disse og forskrift 21.12.2004 nr 1740 om regnskapsmessig behandling av utlån og garantier i finansinstitusjoner.

Mange finansieringsselskaper inngår i konsern som må følge IFRS-forordningen. Forbudet mot å benytte IFRS i selskapsregnskapet, innebærer at de må operere med to sett regnskaper – et regnskap for egen virksomhet og et regnskap utarbeidet etter et annet regelverk som kan benyttes av konsernet. Dette innebærer unødig høye administrative kostnader og oppfattes som uheldig av regnskapsbrukere.

Samtidig er det slik at for foretak som ikke inngår i IFRS-konsern, vil det være utfordrende og krevende å stille krav om anvendelse av IFRS.

For å ivareta de ulike interessene, ble det i 2006 fremmet forslag om forenklet anvendelse av IFRS i selskapsregnskapet. Forenklingene er for det alt vesentlige knyttet til noteopplysninger. Forslaget er ment gjennomført fra 1.1.2007, men var ved årsskiftet 2006/2007 fortsatt ikke på plass.

Av IFRS-reglene er det særlig IAS 39 – Finansielle Instrumenter – som innebærer de største endringene. IAS 39 åpner for økt adgang til å benytte virkelig verdi i vurderingen av finansielle instrumenter – herunder også utlån. For finansielle instrumenter som omsettes i et marked, som aksjer og obligasjoner, vil markedspriser kunne gi en mer korrekt vurdering av verdiene. Ordinære utlån vil imidlertid ikke på samme måte være omsettelige og verdilvurderingene derfor vesentlig mer problematiske. Siden et finansforetaks eiendeler i hovedsak består av ulike typer utlån, vil mer bruk av markedsverdier få direkte virkning på resultatene og føre til større volatilitet.

### Skatt og regnskap skiller lag

En av komplikasjonene med IFRS har vært forholdet til skattereglene. Tradisjonelt har det vært sterk binding mellom årsregnskapet og skatteregnskapet. Foretak lager ikke noe eget fullstendig skatteregnskap, men tar utgangspunkt i finansregnskapet og korrigerer dette for enkelte forskjeller mellom regnskapsrettslige og skatterettslige vurderingsprinsipper. Ved tidfesting (periodisering) av inntekter og utgifter har man stort sett lagt regnskapsprinsippene til grunn.



Utviklingen innen regnskapsretten gjør at regnskapsretten i stadig økende grad beveger seg vekk fra sitt opprinnelige privatretslige utgangspunkt og til mer

For finansieringsselskaper vil IAS 17 – Leasing, ha særlig betydning for de av selskapene som tilbyr leasing. Denne ble gjennom EU-forordning 2238/2004 gjort gjeldende for EU og dermed i praksis også for Norge. For kundene er IAS 17 i hovedsak allerede implementert gjennom NRS 14 – Leieavtaler, som kom i 2003. Det nye er at IAS 17 også gjelder utleier. Det må derfor skje en grenseoppgang mellom rekkevidden av IAS 39 og IAS 17 for selskaper som tilbyr leasing. I Norge har leasingvirksomheten tradisjonelt hatt et meget sterkt finansielt preg. Grenseoppgangen mellom IAS 39 og IAS 17 er derfor ikke enkel.

skjønnsmessige vurderinger. Skatteretten er på sin side fortsatt forankret i privatretten og det er ikke noe ønske fra skattemyndighetene om å endre dette faste utgangspunktet. For å lette innføringen av IFRS ble det med virkning fra 2005 gjennomført en overgang til realisasjonsprinsippet i skatteretten. Bruk av regnskapsprinsippet som utgangspunkt for skatterettslig tidfesting av inntekter og kostnader bortfalt dermed for alle regnskapspliktige virksomheter.

På inntektssiden innebærer realisasjonsprinsippet at inntekter skattemessig tidfestes i det inntektsåret skattyter får en ubetinget rett til ytelsen. I enkelte situasjoner kan dette avvike ganske meget fra når transaksjonen regnskapsmessig skal inntektsføres, for eksempel når det gjelder usikre størrelser eller hvor det er knyttet betingelser til transaksjonen. IAS 18 viser dette når det er foretatt salg med gjenkjøpsforpliktelser. Realisasjonsprinsippet tilsier at inntekten fra salget skattemessig tas til inntekt det året salget har funnet sted, mens "kostnadene"/inntektsreduksjonen knyttet til returordningen først kommer til fradrag når retur finner sted. Skattemessig er dette to separate transaksjoner – salg og retursalg – mens regn-

Ved såkalt restverdileasing er det i Norge vanlig at forhandler forplikter seg til å kjøpe utstyret tilbake etter endt leieperiode. IAS 18 – Varesalg, gir nærmere regler for når et varesalg skal inntektsføres. Standarden reiser tvil om et salg kan inntektsføres når forhandler har påtatt seg en forpliktelse til å kjøpe det solgte tilbake etter en viss tid. Dersom dette blir en vanlig oppfatning også i Norge, vil det nødvendigvis påvirke utformingen av gjeldende avtaler knyttet til restverdileasing og fordelingen av arbeidsoppgaver mellom leasingselskap og forhandler.



skapsmessig må transaksjonene ses i sammenheng.

For forhandlere som leverer biler til leasingselskaper med gjenkjøpsgaranti kan det her oppstå et problem ved at salgsinntekten ikke kan inntektsføres i regnskapet, men likevel må beskattes.

På kostnadssiden innebærer realisasjonsprinsippet at kostnader kan føres skattemessig til fradrag det år det oppstår en ubetinget forpliktelse til å dekke/innfri dem. Det gis derfor ikke automatisk fradrag for regnskapsmessige avsetninger.

Finansiell leasing er et eksempel på hvor

regnskapsretten og skatteretten for lenge siden skilte fullstendig lag. Etter forskrift 16.12.1998 om årsregnskap for banker, finansieringsforetak med mer, skal finansiell leasing føres som utlån. Dette innebærer at leieinntektene splittes i renter og avdrag. Skattemessig er imidlertid finansiell leasing å anse som utleie med den konsekvens at leasingselskapene avskriver leasingobjektene som driftsmidler og inntektsfører leien i sin helhet.

En konsekvens av at finansiell leasing føres som utlån, er at det skal foretas tapsberegninger etter utlånsforskriften så snart det foreligger objektive bevis for verdifall på individuelt nivå eller gruppenivå. Etter skatteloven § 14-5, 4. ledd bokstav g er regnskapsmessig tap i finansbedrifter skattemessig fradragsberettiget. Dette er en særregel for finansforetak og et brudd på den skatterettslige hovedregel om at regnskapsmessige tap ikke er fradragsberettiget.

I 2006 ble det i skatteforskriften av 19.11.1999 nr 1158 gitt en utfyllende regel om at beregnede og resultatførte renteinntekter etter utlånsforskriften skal legges til grunn for skatteformål. Dette innebærer at for utlån som reguleres av denne forskriften, er det størrelsene i finansregnskapet som legges til grunn ved skatteberegningen. Man fjerner altså skillet mellom finansregnskap og skatteregnskap.

I praksis gir imidlertid også en slik løsning utfordringer. Finansregnskapet vil være basert på bedriftsøkonomiske prinsipper nedfelt i utlånsforskriften. Dette vil kunne gi verdier som avviker ganske sterkt fra de privatrettslige verdier som følger av låneavtalen. Ikke minst skjer dette dersom et utlånsengasjement blir misligholdt og dermed nedskrevet i långivers regnskap. Dette betyr ikke at forpliktelsen er redusert hos låntaker. I finansregnskapet og dermed skatteregnskapet hos finansforetaket, vil

man få et avvik fra hvilken gjeld låntaker vil føre opp i sin selvangivelse. Den skatterettslige parallellitet forsvinner. Finansforetaket må imidlertid fortsatt holde oversikt over hva de rent faktisk etter låneavtalen kan kreve av kunden. Tilsvarende må det forventes at ligningsmyndighetene vil forlange kontrolloppgaver fra finansforetakene som samsvarer med de privatrettslige forpliktelser.



### Nye bokføringsregler

Ny lov 19.12.2004 nr 73 om bokføring trådte i kraft 1.1.2005 med en overgangsperiode til 1.1.2006. I tilknytning til loven ble det 1.12.2004 fastsatt en egen bokføringsforskrift.

Tidligere har regelverket på dette område vært fragmentarisk og uoversiktlig. Gjennom regnskapsloven 1998 ble det gjort et forsøk på en bedre regulering, men det viste seg at reglene i regnskapsloven 1998 kapittel 2 var vanskelig å fortolke, dels var umulige å praktisere. Reglene ble derfor gjort valgfrie inntil et nytt system kom på plass. I praksis ble det slik at det var de gamle reglene i regnskapsloven 1977 som fortsatt ble anvendt supplert med bestemmelser i skatte- og avgiftslovgivningen.

Gjennom lovendringen ble mange av dokumentasjonsreglene fra merverdiavgiftsloven flyttet inn i bokføringsforskriften og dermed gjort gjeldende også for regn-

skapspliktige som ikke har avgiftspliktig omsetning. Konsekvensen av dette ble først merkbar da reglene ble obligatoriske fra 1.1.2006. Særlig innskjerpingen av reglene om salgsdokumenters innhold og hvem som skal utstede salgsdokumentet, kastet om på tidligere praksis. I den tidligere høringsrunden hadde man ikke fått dette med seg og svært få innvendinger hadde innkommet til de foreliggende forslag som dermed var blitt vedtatt. Utover 2006 strømmet det derfor inn en rekke søknader om dispensasjoner.

Siden finansforetak for det alt vesentlige selger avgiftsfrie tjenester, kom ikke de tidligere detaljerte regler i avgiftslovgivningen direkte til anvendelse. Siden tjenestene også er såpass spesielle, utviklet det seg gjennom årene en bokføringspraksis som på mange områder var nokså særegen i forhold til andre regnskapspliktige. Ut- og innposter ble gjerne dokumentert i form av kredit- og debetbilag og ikke form

av salgsdokumentasjon i fakturaformat. Dette samsvarte lite med de nye bokføringsregler.

I desember 2006 ble bokføringsreglene i større grad tilpasset de praktiske behov og det ble gitt utvidet adgang for kjøper til å utstede salgsdokument med virkning fra 1.1.2007. For våre medlemmer fikk dette særlig betydning når det gjaldt honorering av mellommenn for bistand ved salg av låneprodukter og håndtering av innbytte på eksisterende driftsmidler ved inngåelse og fornyelse av leasingkontrakter.

### Leasingkontrakter – overkjørte kilometer

Leasingkontrakter på personbil inngås gjerne for en periode på 3 år. Ved periodens slutt vil det i de fleste tilfelle foreligge en forpliktelse fra forhandler om å kjøpe bilen tilbake til en på forhånd fastsatt pris fastsatt ut fra forventet markedspris. I leasingkontraktene er det inntatt en bestemmelse om maksimal kjørelengde og angitt pris pr kilometer for kjøring utover denne. I gjenkjøpsavtalen med forhandler er dette kravet overdratt til forhandler når han har utbetalt den fulle restverdi til leasingselskapet.



Praksis har vært at bilforhandler etter tilbakelevering av bilen har utbetalt den

fulle restverdi for bilen. Det er også bilforhandler som har avlest utkjørt distanse og håndtert et eventuelt krav på overkjørte kilometer i forhold til kunde. Kravet på overkjørte kilometer har ikke vært fakturert ut fra leasingselskapet før overdragelsen.

I mange år har det eksistert tvil om dette har vært korrekt håndtering. I begynnelsen av februar 2006 tok derfor Finfo sammen med Norges Bilbransjeforbund opp med Oslo Fylkesskattekontor hvordan overkjørte kilometer og unormal slitasje skulle håndteres. Av fylkeskontorets svar fremgikk at kravet på overkjørte kilometer kan anses som et betinget krav som først oppstår når forhandler leser av kilometerstanden. Kravet kan da utfaktureres fra forhandler og blir i så fall å innberette i forhandlers avgiftsoppgave.

For leasingselskapene reiste det seg da et spørsmål om denne avgiftsmessige håndtering også kunne legges til grunn i skattesammenheng – kan vederlaget fra forhandler håndteres som en salgspris for bilen og føres inn til fradrag på saldo eller må vederlaget splittes i en del som gjelder bilen og en del som gjelder vederlaget på

overkjørte kilometer? Dette spørsmålet ble tatt opp med Skattedirektoratet.

Skattedirektoratet ga i sitt svar uttrykk for at krav på merleie for overkjørte kilometer er innvunnet hos leasingselskapet og skal tilordnes dette. Salgssummen må derfor splittes i en del som knytter seg til verdien av bilen og en om del som knytter seg til kravet på merleie. Merleien er å anse som leieinntekt, ikke inntekt ved salg av bilen. Den praktiske håndtering som avgiftsmyndighetene la opp til, var altså ikke akseptabel i skattesammenheng.

For leasingselskapene innbar dette at man var kommet like langt. Å håndtere dette forskjellig i avgifts- og skattesammenheng fremsto som svært komplisert. Det ble derfor søkt ekstern juridisk bistand for å utrede om det kunne argumenteres rettslig mot Skattedirektoratets standpunkt. Eventuelt om det var realistisk å oppnå overgangsordninger. Leasingselskapene har i dag ikke systemer som gjør det mulig å håndtere krav på overkjørte kilometer på en enkel måte. Dette arbeidet vil fortsette inn i 2007.

### Brukerstedprovisjoner

Høsten 2004 la en prosjektgruppe etablert av Finansdepartementet og bestående av representanter for Kredittilsynet, Norges Bank og Konkurransetilsynet, frem en utredning om konkurranseforholdene i det norske markedet for internasjonale betalings- og kredittkort. Bakgrunnen var et ønske fra Handelens- og Servicenæringens Hovedorganisasjon (HSH) om offentlig regulering av de prisvilkår som avtales for tjenester som tilbys innenfor dette markedet.

Rent formelt eksisterer det en forskrift fra 1989 som begrenser størrelsen av lovlig brukerstedprovisjon til 1 prosent av kjøpesummen. Forskriften er imidlertid

aldri satt i kraft. Siden 1989 har markedet og konkurranseforholdene utviklet seg voldsomt. Aktørene i markedet anser forskriften fra 1989 som helt utdatert og en iverksetting vil medføre betydelige forstyrrelser i markedet.

Prosjektgruppen anbefalte at prisforskriften fra 1989 ikke under noen omstendighet burde iverksettes. De påpekte at det norske markedet for internasjonale betalingskort er preget av sterk konsentrasjon, med få aktører og lav mobilitet i kundemassen. Det er få tilbydere av innløsningstjenester og det er ikke enkelt å etablere seg i dette markedet. I den senere tid har imidlertid nye internasjonale aktører etablert seg.

Konkurransen synes derfor å ha økt og det kan også spores press nedover på brukerstedprovisjonene. Prosjektgruppen fore-



slo derfor en 2 års observasjonsperiode for å se om konkurranseforholdene endret seg til det bedre.



I 2006 ba Finansdepartementet Kredittilsynet, Konkurransetilsynet og Norges Bank om en oppdatert vurdering av utviklingen i formidlings- og brukerstedsgebyrer.

Parallelt med dette har EU-Kommisjonen vurdert betalingskort og betalingssystemer i en studie om konkurranseforholdene innenfor "retail banking" (massemarkeds engasjementer). Anslagsvis utgjør betalinger med betalingskort ca 1.350 mrd euro pr år og genererer en bruttoinntekt på ca 25 mrd euro. Hensikten med arbeidet er å bedre konkurranseforholdene forut for etableringen av Single European Payment Area (SEPA).

Undersøkelsen avdekker at det i deler av EU tilsynelatende er svak konkurranse i markedene for betalingskort og betalingssystemer. Et tegn på dette er at det er høy og vedvarende lønnsomhet med liten kundemobilitet og vanskelig å komme inn for nye aktører. Det observeres store forskjeller i formidlingsgebyrene (interchange fees) og brukerstedsgebyrene (merchant service charges) landene i mellom. Kommisjonen går ikke inn for å forby formidlingsgebyrene, men peker på at de innenfor enkelte betalingsnettverk gir grunnlag for bekymring.

Ved siden av brukerstedsgebyrene, har HSH også vært opptatt av ikke-diskrimineringsklausulene (Non Discrimination Rules – NDR) i brukerstedsavtalene. Klausulen innebærer at brukerstedet skal likebe-

handle kunder som betaler med kort med kunder som betaler kontant. Brukersteder som aksepterer denne klausulen har i praksis ikke anledning til å forlange gebyr av kunder som betaler med kort. Tidligere var det gitt en generell dispensasjon fra den gamle konkurranseloven. Denne er nå løpt ut og er i alle tilfelle ikke lenger virksom etter den nye konkurranseloven av 2004 som ikke åpner for denne type dispensasjoner.

Konkurransetilsynet har etter klage fra et brukersted støttet av HSH, vurdert avtalevilkåret i forhold til den nye loven. I vedtak 6.11.2006 ble vilkåret funnet ikke å være i strid med konkurranselovens §§ 10 eller 11 eller EØS-avtalens artikkel 53 eller 54. Denne avgjørelsen er påklaget til departementet.



Fra næringens side er det viktig å få gjennomslag for at et kortbasert betalingssystem har to brukergrupper – kortholdere og brukersteder. Både for kortholder og brukersted ligger det en verdi i ordningene. For kortholder dreier det seg om en enkel, oversiktlig og sikker måte å gjøre opp for seg. For brukerstedene er verdien knyttet til en kombinasjon av garantert oppgjør, lett tilgjengelig kjøpekraft, redusert risiko for svindel og ran, samt sikre og effektive løsninger for praktisk håndtering av selve betalingen. Kostnadene med å tilby disse verdiene faller tyngst på kortutsteder både når det gjelder finansiell risiko og kostnader forbundet med produktutvikling og markedsføring.

For å oppnå en optimal ressursutnyttelse, er man avhengig av at det er en rimelig

balanse mellom antall kortholdere og antall brukersteder. Et ledd i dette er det etablert en ordning med formidlingsprovisjon (Multilateral Interchange Fee – MIF) mellom kortutsteder (issuer) og brukerstedstilknytter (acquirer). Denne formidlingsprovisjonen sikrer åpenhet, virksom konkurranse innen systemet og balansert verdiskapning overfor begge markeder kortvirksomheten retter seg mot.

Brukerstedsgebyret er en pris for de verdier brukerstedet tilføres gjennom kortbetalingen og kan variere avhengig av betalingsprodukt og bransje. Brukerstedstilknytter (acquirer) innkalkulerer formidlingsprovisjonen som en av flere kostnadskomponenter i sine priskalkyler overfor brukerstedene. Konkurransen i markedet for innløsningstjenester oppleves som sterk med et økende innslag av aktører fra utlandet. Brukersteder i Norge vil også alltid ha alternativet å velge bort de internasjonale kortsystemer til fordel for nasjonale kortløsninger som BankAccept.



### Merverdiavgiften

Innføringen av generell merverdiavgift på tjenester i 2001 skaper fortsatt problemer for finansbransjen. Endringen innebærer at det skal beregnes merverdiavgift ved all tjenesteomsetning, med mindre tjenesten er spesielt unntatt i loven. Finansielle tjenester er fortsatt unntatt avgift, men flere tilknyttede tjenester er blitt avgiftspliktige.

Unntaket for finansielle tjenester reiser en rekke problemstillinger. Dette gjelder for det første en rekke av de tjenester som finansinstitusjonen selv leverer til sine kunder og om disse skal betraktes som finansielle avgiftsfrie tjenester eller administrative avgiftspliktige tjenester. Her er det etter hvert skjedd en avklaring for mange tjenesters vedkommende, men fortsatt gjenstår uklare spørsmål.

Mer problematisk er merverdiavgiften på de tjenester institusjonen kjøper inn fra underleverandører og som i mange tilfelle er en nødvendig del av den finansielle tjeneste institusjonen produserer – for eksempel datatjenester. Er dette fritatt finansiell tjeneste eller det en avgiftspliktig

tjeneste knyttet til administrasjon, informasjon eller markedsføring?

I departementets fortolkningsuttalelse fra 2001 om avgiftsunntaket for finansielle tjenester er det lagt til grunn at formidling av finansielle tjenester, der formidleren bistår i å opprette kontakt mellom kunde og finansforetak, er unntatt fra merverdiavgift. Formidling av lånekontrakter har derfor, i motsetning til formidling av leasingkontrakter, vært ansett som en avgiftsfri finansieringstjeneste. I 2006 sporet man imidlertid en utvikling som tydet på at man fikk en innsnevring av dette unntaket for ulike mellommannstjenester. I noen konkrete avgiftsaker ble det foretatt etterberegning av merverdiavgift på provisjon bilforhandlere mottok for formidling av lån. Synspunktet var at dette ikke er låneformidling i ordets rette forstand, men en ytelse som består i å yte avgiftspliktige administrative tjenester og markedsføringstjenester.

For finansbransjen vil en slik oppfatning innebære et betydelig problem. Motstykket til at finansforetak slipper å beregne utgå

ende mva, er at man da heller ikke har adgang til å fradragføre inngående avgift på varer/tjenester som er nødvendig for å produsere tjenesten. Merverdiavgift på låneformidlingstjenester vil innebære en direkte utgift siden denne ikke vil være fradragsberettiget. Siden det er inngått samarbeidsavtaler med en rekke ulike typer formidlere, vil dette kunne få store konsekvenser. I samarbeid med FNH har man derfor tilskrevet Finansdepartementet for å en avklaring av regelverket.



### Finansportal

På stadig flere områder fremstår markedet som den viktigste reguleringsmekanismen. For kundene gir dette utfordringer. Informasjonstilgangen er ofte overveldende, men det er behov for å håndtere, sammenstille og sammenligne informasjon.



På denne bakgrunn fremmet en arbeidsgruppe bestående av representanter fra Kredittilsynet, Forbrukerombudet og Forbrukerrådet i 2004 en rapport som konkluderte med at det burde etableres en sentral informasjonsdatabase for priser på finansielle tjenester – en Finansportal. Høsten 2006 ble det i statsbudsjettet for 2007 bevilget 6 millioner til en slik etablering.

Holdningen i næringen til en slik portal har vært blandet. Forsikringsselskapene – og da særlig skadeforsikringsselskapene – har hilst forslaget velkommen. En slik portal kan bidra til ryddigere konkurranse og lettere informasjonstilgang for forbrukerne. På bank- og finanssiden har reaksjonene vært mer forbeholdne. Dels har oppfatningen vært at det allerede er svært mye

informasjon til stede i markedet, blant annet på institusjonenes egne hjemmesider og fra jevnlig publiserte "barometre" i media om priser og kostnader for lån og betalingstjenester. En innvending har vært at en slik portal kan virke innsnevrende på produkttilbudet og begrense innovasjon og nyskaping.

Finfo har besluttet å støtte etableringen av en Finansportal. En forutsetning er at den etableres uavhengig og atskilt fra finanssektoren og finansieres gjennom bevilgninger over statsbudsjettet.



## Kredittkjøpsloven § 8

Gjennom 2006 har det fra forbrukerhold og presse fortsatt vært fokusert på § 8 i lov 21.6.1985 nr 82 om kredittkjøp.



Denne lyder:

*“Ved forbrukerkredittkjøp kan kjøperen overfor annen kreditttaker enn selgeren gjøre gjeldende de samme innsigelser og pengekrav på grunnlag av kjøpet som han kunne gjøre gjeldende mot selgeren. Ved siden av reklamasjon overfor selgeren etter kjøpslovens regler må kreditttakeren i tilfelle underrettes så snart det er rimelig høve til det.*

*Har kjøperen pengekrav som etter første ledd kan gjøres gjeldende mot kreditttakeren, er kreditttakerens ansvar begrenset til det beløp han har mottatt av kjøperen i anledning av kjøpet.”*

Presseoppslagene gir inntrykk av at man her har en bestemmelse som vil løse de fleste problemer som kan oppstå ved bruk kort som betaling. Kredittkjøpsloven § 8 er imidlertid ingen særskilt kortregel, men en generell regel som kommer til anvendelse når en forbruker kjøper på kreditt og selger ikke leverer det han skal. Kjøper kan da holde tilbake sin egen ytelse (kjøpesummen). Dette er selvsagt når det er to parter i oppgjøret. Hovedpoenget med bestemmelsen er at den utvider tilbakeholdsretten til også å gjelde oppgjør for lån/kreditt som er tatt opp i forbindelse med kjøpet når dette er ledd i et trekantarrangement mellom selger, kjøper og en selvstendig kreditttaker. Om det er benyttet kort eller ikke, er irrelevant i denne sammenheng. Kjøper kan da, hvis selger

misligholder, la være å betale til kreditttaker. Har han betalt, kan han kreve pengene tilbake.

Fire vilkår må være oppfylt for at bestemmelsen skal komme til anvendelse: i) det må foreligge et kjøp, ii) kjøper må være forbruker, iii) det må være gitt en kreditt og iv) kreditten må være synbar for selger. For at et kort skal kunne brukes ved kjøp, må det alltid eksistere en avtale på forhånd med brukerstedet om at kortet kan benyttes. Betalingskort er ikke som kontanter et tvungent betalingsmiddel.

Betaler man kontant, er man utenfor kredittkjøpsloven. Vilkåret om kreditt er ikke oppfylt. De aller fleste betalinger med kort i Norge er å anse som kontant betaling. Av registrerte transaksjoner, er om lag 87 prosent knyttet til Bank-Axept kort – dvs kort knyttet til det nasjonale betalingssystem. Disse fungerer som debetkort der bruk umiddelbart belastes konto. Likheten med tidligere tiders sjekk er nærliggende. De resterende 13 prosent utgjør for det meste transaksjoner innenfor de internasjonale kortsystemene. I Norge er dette Visa, Mastercard, Diners og Amex. Særlig Visa – som har en markedsandel på ca 56 prosent – er som regel knyttet til Bankkort og vil dermed ved bruk være et debetkort som innebærer kontant betaling.



Motstykket til debetkort er kredittkortene som finnes i 2 varianter. En type er kortene der man mottar faktura i ettertid og må betale denne i sin helhet ved forfall ca 10 dager etter mottakelse. Dette er den tradisjonelle funksjonsmåten og alle de inter-

nasjonale kort eksisterer i denne varianten (faktureringskort). Diners, Amex og Eurocard (som er en variant av Mastercard) utstedes nesten alltid i denne varianten.

En annen type er kort som belastes en kontokreditt – det vil si at det er innvilget en kreditttramme som man kan trekke på slik at man kan fordele tilbakebetalingen over tid. I moderne språkdrakt kalles disse kortene gjerne avbetalingskort fordi de ofte selges i butikker i tilknytning til konkrete kjøp som et alternativ til ordinær avbetaling.

En noe eldre betegnelse er kontokort eller kjøpekort. Noen ganger er kortene også “branded” med navnet på salgsstedet. Tidligere var dette markedet dominert av nasjonale innenlandske kredittkort som Kjøpekort, Multikort, Norgeskort og lignende, men disse er nå stort sett erstattet av kort med en internasjonal logo som knytter dem til et internasjonalt system. I det norske markedet er det gjerne Mastercard og Visa som benyttes på denne type kort.

Det har aldri vært særlig tvilsomt at de nasjonale kredittkortene er omfattet av kredittkjøpsloven. Mer usikkerhet har det vært omkring de internasjonale kortene. Særlig gjelder dette når kortet er benyttet i utlandet. Spørsmålet om kredittkjøpslovens rekkevidde ved kjøp i utlandet ble i 2006 brakt inn for Justisdepartementets lovavdeling.

For faktureringskortene har det vært tvil om bruk av slike i det hele tatt innebærer kjøp på kreditt. Internasjonalt blir dette gjerne omtalt som en betalingshenstand og ikke en ordinær kreditt.

Mange faktureringskort er jobberelatert og brukes på tjenestereiser. Kortbruker vil da ikke være forbruker og kan dermed ikke påberope seg kredittkjøpsloven § 8 dersom kjøpte varer eller tjenester ikke svarer til forventningene.

Kortselskapets ansvar vil dessuten alltid ha et subsidiært preg i forhold til selgers

ansvar. Det fremgår av lovteksten at kunden må ha et krav mot selger. Kunden må derfor ha reklamert overfor selger og hans krav må sannsynliggjøres. Ved kjøp i utlandet vil som regel utenlandsk rett styre det kjøpsrettslige forhold og legge premissene for kjøpers krav mot kortselskapet.

Bestemmelsen har også svært begrenset betydning når det gjelder nettsvindl. Av svindel og bedrag oppstår ingen kjøpsrettslige forpliktelser. I tilknytning til kjøp fra nettbutikker vil uenigheten ofte være knyttet til om den angivelige "kjøper" i det hele tatt har inngått en avtale om kjøp. Håndteringen av krav oppstått i kjølvannet

av at noen har gjort opp med nettbutikken for et kjøp som ikke har funnet sted, må løses etter vanlige erstatningsrettslige regler. Her blir det ingen forskjell på om det er benyttet et debetkort eller kredittkort.

Kortene kan ha ulik funksjonalitet på oppgjørssiden – dette ligger ikke i kortsystemet, men velges av det foretak som utsteder kortet. De fleste kortene innebærer kontant betaling, et fåtall kort har en kredittfunksjon. Dette kan man ikke se av kortet, men følger av avtaleforholdet med kortholder.

Internt i de enkelte ordningene er det etablert egne ordninger som kan håndtere feil som måtte oppstå og eventuelt tilbakeføringer i den forbindelse. Disse er like om kortet har debetfunksjon eller er kredittkort, men forutsetter at det kan påvises en feil i betalingsfunksjonen. De internasjonale kortsystemene er primært konstruert for å være effektive betalingssystemer, ikke for å håndtere tilbakekall, innsigelser og klager knyttet til motytelsen. Håndtering av slike forhold vil gjøre systemene mer tungvinte, mer kostnadskrevenende og dermed dyrere for brukerne. Ikke alle ønsker dette.

### Privatleie

Leasing er i utgangspunktet et produkt for finansiering av driftsmidler til næringslivet. Skatte- og avgiftsregler gjør det sjelden lønnsomt for lønnsomtakere å lease. Bransjens standardkontrakter bærer preg av dette og er formulert for bruk mellom næringsdrivende.



Det lave rentenivået som etter hvert etablerte seg i 2004 og 2005 medførte at leasing av personbiler også kunne være lønnsomt for privatpersoner på tross av at rentekomponenten i leasingleien ikke er fradragberettiget som den er ved terminbeløp på lån. Det vokste derfor frem etter spørsmål etter leasing til privatpersoner.

Leie av løsøre er svært lite lovregulert og partenes rettigheter og forpliktelser

reguleres derfor i leiekontrakten. Siden leasing på svært mange områder atskiller seg fra tradisjonell leie der det kun er to parter, reiser produktet spesielle utfordringer både kontraktsmessig og markedsføringsmessig i forhold til forbrukere. Det har i bransjen derfor vært stor usikkerhet om hvordan man skulle håndtere dette og om leasing i det hele tatt egnet seg for privatpersoner.

I 2005 satte Forbrukerombudet (FO) et søkelys på produktet og gjennomgikk avtalevilkårene til Toyotas PrivatLeie. Det ble tatt opp forhandlinger med selskapet der man i 2006 kom til enighet om hvilke krav som kan stilles til markedsføringen og avtalevilkår når det gjelder leasing av biler til private. Toyota endret praksis i henhold til dette.

Samtidig sendte FO et brev til samtlige aktuelle tilbydere av dette leasingproduktet der de redegjorde for enigheten som var oppnådd med Toyota og ba alle selskaper innrette sin markedsføring og avtalevilkår i tråd med dette.

På denne bakgrunn utarbeidet Finfo en mønsteravtale for Privatleie med utgangspunkt i standardavtalen for generell billeasing tilpasset den enighet om vilkår som ble oppnådd mellom Toyota og FO.

Mønsteravtalen er et tilbud til medlemmene som de kan velge å bruke eller ikke. Det er intet til hinder for at man velger andre løsninger, men man må da forvente å måtte ta en ny runde med FO.



## Hvitvasking

Siden 1994 har finansinstitusjoner vært pålagt en grundig legitimasjonskontroll av sine kunder som ledd i bekjempelse av hvitvasking og økonomisk kriminalitet. Regelverket har vært problematisk å håndtere for finansieringsselskapene blant annet fordi de ikke har noe utbygget filialnett eller andre ekspedisjonskontorer som tar i mot kunder og som kan kontrollere legitimasjonsdokumenter.



Ved etablering av kundeforhold med fysiske personer, er det et ufravikelig krav at det skal skje en kontroll av legitimasjonspapirer der kunden er til stede. Denne kontrollen kan gjennomføres av ansatte i institusjonen eller av agenter/forhandlere som distribuerer foretakets låneprodukter. I andre tilfelle der kundeforholdet etableres gjennom post eller over internett, kan legitimasjonsplikten outsources gjennom avtale til annen rapporteringspliktig. Siden man ikke gjerne vil involvere konkurrerende institusjoner i etableringsprosessen med nye kunder, er det i praksis kun Posten Norge som kan benyttes.

Den tjeneste Posten tilbyr – Personlig Utlevering Mottakskvittering (PUM) – er imidlertid både dyr og dårlig. Det er også andre metoder for å sikre seg om kundens identitet som fremstår som mer praktiske og minst like sikre som en fysisk kontroll av legitimasjonsdokumenter.

Et alternativ til PUM vil kunne være ulike former for elektronisk ID, og da i praksis Bank-ID som vil være den eneste formen for elektronisk ID som raskt kan forventes å få stor utbredelse. Av ulike årsaker synes

imidlertid utrulling av Bank-ID å bli noe forsøkt.

En praktisk problemstilling er at utviklingen av elektronisk ID er dyrt og at det i utgangspunktet er nødvendig med en forangående kontakt mellom bruker og brukersted for at elektronisk ID skal fungere. Med mindre det utvikles mer generelle og åpne systemer som også andre kan benytte, vil elektronisk ID derfor ikke være særlig egnet til opprettelse av helt nye kundeforhold. Det er fortsatt uklart i hvilken utstrekning - og på hvilke vilkår - de største bankene, som forventes å bli utstederne av elektronisk Bank-ID, vil akseptere at egne utstedte Bank-ID skal kunne benyttes til å opprette kundeforhold i andre finanskonsern.

I 2005 vedtok EU et nytt tredje hvitvaskingsdirektiv – Dir 2005/60 - som skal erstatte de to tidligere direktivene Dir 91/308 og Dir 2001/97. Direktivet trådte i kraft 15.12.2005 og er EØS-relevant. Det innebærer at direktivet skal være gjennomført i norsk rett innen 15.12.2007.



Bakgrunnen for det 3. hvitvaskingsdirektiv er et ønske om å konsolidere de to foregående i ett direktiv og å ta hensyn til de anbefalinger som i mellomtiden er kommet fra FATF. Mange av eksisterende direktivbestemmelser blir videreført. Endringene innebærer i hovedsak en utvidelse av definisjonen av straffbare handlinger til å omfatte mindre alvorlige straffbare forhold, at terrorfinansiering omfattes av direktivet, samt at legitimasjonsregler (Know Your Customer - KYC) justeres etter

grad av risiko forbundet med den enkelte kunde, transaksjon og produkt. Et element her er utvidete krav om å kjenne de som står bak kunden (Beneficial Owners) og spesiell kontroll av politiske personer (Politically Exposed Persons – PEP).

For finansieringsselskapene innebærer det nye direktivet både forenklinger og skjerpelser. Av forenklinger kan nevnes innføringen av mer risikobasert system der rutine skal tilpasses faren for hvitvasking i det konkrete tilfelle. I den forbindelse anses kredittavtaler der tilbakebetaling skjer fra konto opprettet i kundens navn hos annen rapporteringspliktig, som en mindre risikofylt transaksjon. Motsvarende skal det være strengere kontroll der risikoen er høy som ved avtaleinngåelse der kunden ikke fysisk er til stede (fjernsalg). Det åpnes adgang til ikke å foreta legitimasjonskontroll av børsnoterte foretak og offentlige myndigheter.

Finansdepartementet nedsatte i 2006 et eget lovtvalg som skal vurdere forebyggende tiltak mot hvitvasking og regnskapsmanipulering. Det er lagt opp til at utvalget innen 1.6.2007 skal utrede hvordan regler som svarer til det tredje hvitvaskingsdirektiv og andre internasjonale forpliktelser og anbefalinger på området, bør gjennomføres i norsk rett. Utvalget skal også vurdere regler som forsvarlig legger til rette for elektronisk kundeidentifikasjon og kan også utrede andre tiltak mot hvitvasking og terrorfinansiering som har nær sammenheng med hvitvaskingsdirektivet. På litt lenger sikt skal de vurdere tiltak som kan forhindre manipulering av regnskaper og annen finansiell informasjon og om nødvendig foreslå endringer i selskaps-, regnskaps- og revisorlovgivningen.

## Banklovkommisjonen

Hovedarbeidet for den regjeringsoppnevnte Banklovkommisjonen består i å gjennomgå i full bredde finansinstitusjons og kredittlovgivningen med sikte på moder-

nisering, samordning og til dels foreslå ny lovgivning. Kommisjonen ble opprettet i 1990. Finfo var tidligere medlem i kommisjonen, men gikk ut i 2000. I 2006 er

foreningens adm dir igjen oppnevnt som medlem. Kommisjonen har så langt fremlagt 15 utredninger:

1. NOU 1994:11	Finansavtaler og finansoppdrag	9. NOU 2002:21	Oppsigelse av forsikringsavtaler
2. NOU 1995:25	Sikringsordninger og offentlig administrasjon av finansinstitusjoner	10. NOU 2003:11	Konkurranseregulering i kollektiv livsforsikring
3. NOU 1996:24	Betalingsystemer m.v.	11. NOU 2003:28	Kjønns- og aldersnøytralitet i kollektive pensjonsordninger
4. NOU 1998:14	Finansforetak m.v.	12. NOU 2004:24	Pensjonskasselovgivning. Konsolidert forsikringslov.
5. NOU 1999:31	Oppkjøp og inndriving av fordringer m.v.	13. NOU 2005:15	Obligatorisk tjenestepensjon
6. NOU 2001:23	Finansforetakenes virksomhet	14. NOU 2006:12	Felles Pensjonskasser
7. NOU 2001:24	Ny livsforsikringslovgivning	15. NOU 2006:17	Kredittforening som konsernspiss
8. NOU 2002:14	Finansforetakenes virksomhet II		

### Finansavtaler

Kommisjonens første innstilling NOU 1994:19 – Finansavtaler og finansoppdrag resulterte i lov 5.6.1999 nr 49 om finansavtaler og finansoppdrag. Denne trådte i kraft 1.7.2000. Loven gjelder ikke for kreditter som faller inn under kredittkjøpsloven og heller ikke factoring og leiefinansiering (leasing).



### Betalingsystemer m.v.

Banklovkommisjonen arbeidet deretter med spørsmål knyttet til offentligrettslig regulering av aktørene innen betalingsformidling. Arbeidet resulterte i NOU 1996:24 – Betalingsystemer m.v. Ny lov ble vedtatt 17. desember 1999.

Opprinnelig var det foreslått at også betalingsystemer som ikke var knyttet opp til kundekonti i banker eller finansieringsforetak skulle omfattes av reguleringen – for eksempel oljeselskapenes og varehuskjeders kortsystemer. Dette ble imidlertid utelatt i den endelige lovtekst.

### Institusjonslovgivningen – finansforetak m.v.

En sentral del av Kommisjonens arbeid består i å samordne og revidere finansinstitusjonslovgivningen i sin alminnelighet. Dette gjelder bl.a. temaer knyttet til finansinstitusjoners etablering, konsesjon, organisering, virksomhet m.v. Av praktiske årsaker er dette arbeidet blitt inndelt i flere delutredninger. Med noen få unntak, har ingen av disse forslag foreløpig resultert i noe konkret.

I tillegg til generelt viktige problemstillinger for finansnæringen i sin alminnelighet, omhandlet den fjerde utredningen (NOU 1998:14) enkelte problemstillinger av særskilt interesse for medlemsselskapene. Dette gjelder bl.a. endret lovdefinisjon av finansieringsselskap, muligheten for at en bank skal kunne eie en annen mer spesialisert bank, mer omfattende regulering av selskaper som skal tilby selgerkreditt, og mulighet også for norske finansieringsselskaper til å delta med omfattende eierandeler i selskaper som tilbyr selgerkreditt ("joint venture").

Generelt legges det forøvrig opp til en langt enklere organstruktur enn etter dagens lovgivning, idet representantskapet er foreslått fjernet, og kontrollkomité/tilsynsutvalg skal bortfalle som obligatorisk organ.

Den sjette delutredning (NOU 2001:23) utfyller i større detalj det mer rammeorienterte regelverket. Kommisjonen har her

blant annet vurdert regler for finansforetaks virksomhet med hensyn til totalkundeavtaler, bruk av kundeinformasjon innad i konsern, krav til kredittvurdering, bortsettning av arbeidsoppgaver, mulighetene for verdipapirisering i det norske finansmarked m.v.

Kommisjonens åttende delutredning (NOU 2002:14) er en videreføring av det arbeidet som ikke ble ferdigbehandlet i den 4. og 6. utredningen. Her har man behandlet utbytte og konsernbidrag, finansforetaks eie av aksjer, andeler og fast eiendom, tvisteløsningsordninger, overnasjonale tilsynsmyndigheter, fjernsalg av finansiell tjenester og tiltak mot hvitvasking av penger. Det gjenstår blant annet å behandle solvenskrav for finansinstitusjoner, mellommenenes stilling m.m.

Utredning nr. 9, 10, 11, 12, 13 og 14 har i stor grad beskjefliget seg med forsikrings- eller pensjonsmessige spørsmål av mindre betydning for finansieringsselskapene.

Til slutt er det meningen at det skal fremmes en samlet lovtekst for lov om finansforetak der en inkluderer forslag fremmet i Utredning nr. 4, 6, og 8. I dette forslaget vil man nødvendigvis også måtte innpasse de tidligere forslag i den senere tids utvikling. Dette lovforslaget er ment å erstatte lov 10.6.1988 nr. 40 om finansieringsvirksomhet og finansinstitusjoner. Det forventes at dette arbeidet starter i 2007.

### Produktutvikling

Etter gjeldende finansieringsvirksomhetslov kan finansieringsselskaper "bare drive finansieringsvirksomhet og valutavirksomhet samt virksomhet som naturlig henger sammen med dette". En analog bestemmelse for banker finnes i banklovgivningen. Både den raske teknologiske utvikling, den sterkere internasjonale konkurransen i finansmarkedene og endrede kundebehov, medfører at norske finansinstitusjoner stilles overfor skjerpede krav med hensyn til å kunne utvikle og tilby fortsatt konkurransedyktige produkter. Det er således av sentral betydning at den nevnte lovstandard er fleksibel og gis et dynamisk innhold. Det blir også særdeles viktig at analoge standarder i den nye lovgivningen gis tilsvarende fleksibilitet og dynamikk. Generelt vil endrede markedsforhold kunne inne-

bære behov for nye kombinasjoner av f.eks. finansiering, administrative tjenester og/eller garantistillelser. Hovedpoenget sett fra myndighetenes side må være at hensynet til forsvarlig drift og sikkerhet knyttet til finansinstitusjonenes hovedvirksomhet ivaretas, samtidig som det opprettholdes et fleksibelt og dynamisk system for utvikling av nye produkter med basis i endrede økonomiske og teknologiske forutsetninger.

Banklovkommissjonen uttaler om denne formuleringen blant annet: "Formålet med å bruke denne type rettslige standard er at den er fleksibel og av dynamisk karakter. Det innebærer at den kan tilpasses utviklingen i den finansielle sektor. Som følge av endringer i det økonomiske system, vil det

kunne oppstå behov for nye typer finansielle produkter. For blant annet å ha mulighet til å ta hensyn til en slik utvikling, er det behov for et relativt fleksibelt system."

Med bakgrunn både i de ovennevnte utviklingstrekk og i Banklovkommissjonens vurderinger, legger Finansieringsselskapenes Forening til grunn at fleksibiliteten med hensyn til produktutvikling innen medlems-selskapenes produktområder innebærer tilstrekkelige muligheter til å fange opp et endringspreget fremtidig finansmarked, hvor det også legges vesentlig vekt på de muligheter for produkttilpasning i det norske marked som utenlandske aktører har. I første rekke er det særlig ulike tilleggstjenester knyttet til leasing som etterspørres i markedet.

### Finansskole

Finansieringsselskapenes Forening har i mange år hatt et permanent og systematisk undervisningsopplegg for ansatte i medlems-selskapene. I 2002 ble det foretatt en evaluering av kursopplegget med sikte på å forbedre undervisningsopplegget og gjøre det mer fleksibelt enn tidligere. I den forbindelse ble det gjort en rekke endringer både på grunnkurset og de viderekommende produktkursene.

Kursdagene ble intensivert/utvidet i forhold til tidligere opplegg, og antall under-

visningstimer pr. dag er økt markert. Samtidig ble det satt mer fokus på produktopplæring enn tidligere. Fortsatt er det et siktemål at kursene på Finansskolen skal være et enhetlig undervisningsopplegg som er skreddersydd for vår bransje.

Kursene er delt inn i kurs for nybegynnere og viderekommende. Kursene for nybegynnere gir en grunnleggende innføring i en rekke sentrale emner og produkter innenfor leasing og lån, factoring og kundeservice. De viderekommende kursene er

hevet noe i vanskelighetsgrad i forhold til tidligere og er ment for ansatte med noen års erfaring i bransjen. Undervisningen gis av dyktige fagfolk med lang erfaring fra bransjen kombinert med oppgaver i løpet av kursdagene, også hjemmeoppgaver, slik at selvstudium blir en viktig del av undervisningsopplegget. Etter hvert kurs er det eksamen i form av en prosjektoppgave. Det gis karakteren Bestått/ikke bestått, med vitnemål til dem som består.



# Rettslige rammebetingelser for finansieringsselskaper

*Fra 1976 har det vært nødvendig med offentlig tillatelse (konsesjon) for å drive finansieringsvirksomhet eller medvirkning til finansieringsvirksomhet.*

Lovverket om finansieringsselskaper kan deles inn i to hovedgrupper:

1. offentligrettslig regulering av virksomheten
2. privatrettslig regulering av forholdet mellom institusjon og kunde

Mer om finansinstitusjonenes rettslige rammebetingelser er tilgjengelig på for- eningens hjemmesider [www.finfo.no](http://www.finfo.no)

I denne årsberetning redegjøres bare for enkelte hovedtrekk samt spesielle forhold som skjedde i 2006.

## Offentligrettslig regulering

Lov om finansieringsvirksomhet og finans- institusjoner av 10. juni 1988 nr. 40 innehol- der de sentrale bestemmelser for bran- sjen. Etter denne loven kan finansierings- virksomhet i Norge kun drives av:

- forretnings- og sparebanker
- finansieringsselskaper
- kredittforetak
- forsikringsselskaper
- kredittinstitusjoner med konsesjon innen EØS-området
- andre utenlandske kredittinstitusjoner som har særskilt tillatelse

Banker og forsikringsselskaper har egne særlover som regulerer og gir mer detal- jerte bestemmelser om organisering og virksomhet. For finansieringsforetak – som er en fellesbetegnelse på finansieringssel- skaper og kredittforetak – er det gitt spe- sialregler i finansieringsvirksomhetsloven kap. 3.

Låneformidlingsvirksomhet er ikke conse- sjonspliktig, men meldepliktig etter lovens kap. 4. Låneformidlere må stille sikkerhet. Låneagenter er ikke regulert direkte, men reguleres indirekte gjennom tilsynet med oppdragsgiver.

Banklovkommissjonen arbeider kontinuerlig med en modernisering og revisjon av bank- og finanslovgivningen. I 2006 har dette arbeid resultert i 2 utredninger (Utredning nr. 14 og 15): NOU 2006:12 – Felles Pensjonskasser og NOU 2006:17 – Kredittforening som konsernspiss.

Ingen av Banklovkommissjonens siste utred- ninger er sentrale for finansieringsselska- penes virksomhet. Det forventes imidlertid at kommissjonen i 2007 vil i gangsette arbei- det med å slutføre rammelovgivningen for finansbransjen og foreslå en ny lov til erstatning for loven fra 1988.

Av større praktisk betydning har i 2006 føl- gende lov- og forskriftsarbeid vært:

1. implementering av EU-dir 2006/48 og 2006/49 – Capital Requirement Directive - gjennom ny forskrift 14.12.2006 nr 1506 om kapitalkrav for forretningsbanker, sparebanker, finansieringsforetak mv. (kapitalkrav- forskriften) og endringer i forskrift 1.6.1990 nr 435 om beregning av ansvarlig kapital.
2. ny forskrift 22.12.2006 nr om kreditt- institusjoners og verdipapirforetaks store engasjementer.
3. endringer 20.12.2006 i forskrift 12.12.2004 nr 1558 om bokføring.

I 2006 ble det gjennomført to endringer i lov om finansieringsvirksomhet og finans- institusjoner:

1. lov 30. juni 2006 nr 38 med ny § 2-17 med nye generelle likviditetskrav for alle finansinstitusjoner – ikke som tidligere bare banker.
2. lov 30. juni 2006 nr 39 med ny § 2-9 til og med § 2-9d i forbindelse med gjennomføringen av nye kapital- dekningsregler.

Etter *lov om tilsynet for kredittinstitusjo- ner, forsikringsselskaper og verdipapirhan- del av 7. des. 1956 nr. 1*, er finansieringssel- skapene underlagt offentlig tilsyn. Tilsynet gjennomføres av Kredittilsynet som skal se til at de institusjoner de har tilsyn med, vir- ker på en betryggende og hensiktsmessig måte i samsvar med lov og bestemmelser gitt i medhold av lov, samt den hensikt som ligger til grunn for institusjonens oppret- telse, dens formål og vedtekter. Som ledd i tilsynsvirksomheten kan Kredittilsynet gi bindende pålegg.

*Lov om merverdiavgift av 19. juni 1969 nr. 66* med tilhørende forskrifter er av stor betydning for finansieringsselskapene da leasing og store deler av factoringvirksom- heten er avgiftspliktige tjenester. For lea- sing har dette lenge vært tilfelle da leasing i avgiftssammenheng er å anse som en avgiftspliktig utleietjeneste. For factoring er avgiftsplikten av nyere dato da deler av tjenesten ble gjort avgiftspliktig gjennom den generelle merverdiavgiftsreformen av 1. juli 2001.

## Privatrettslig regulering

*Lov om finansavtaler og finansoppdrag av 25. juni 1999 nr. 46* regulerer sentrale for- mer for avtaler om finansielle tjenester som tilbys publikum av finansinstitusjoner – herunder innskudd, betalingstjenester, utlån og kausjon. Når kunden er forbruker vil lovens bestemmelser normalt ikke kunne fravikes gjennom avtale.

*Lov om kredittkjøp av 21. juni 1985 nr. 82* regulerer kjøp av løsøre på kreditt, konto- kredittavtaler og forbrukerleie. Mens den generelle finansavtaleloven som dekker ordinære utlån er av forholdsvis ny dato, er spesialreglene om kreditt i forbindelse med kjøp en videreføring av regler man har hatt helt siden 1916 (avbetalingsloven). Grensegangen mellom de to lover er til dels komplisert da de løser samme spørsmål på forskjellige måter.



## Statistikk

### ULIKE UTLÅNSTYPER I MILL. KRONER OG PST. AV BRUTTO UTLÅN PR. 31.12.

for medlemmer i Finansieringsselskapenes Forening

År	Leasing		Factoring*		Kredittkort		Billån/øvrige utlån		Ialt	
	Mill. kr.	Pst.	Mill. kr.	Pst.	Mill. kr.	Pst.	Mill. kr.	Pst.	Mill. kr.	Pst.
1994	8 625	33 %	2 969	11 %	3 844	15 %	10 827	41 %	26 265	100 %
1995	12 158	39 %	3 313	10 %	4 459	14 %	11 644	37 %	31 574	100 %
1996	15 168	38 %	3 741	9 %	5 037	13 %	15 920	40 %	39 866	100 %
1997	20 029	42 %	1 561	3 %	5 507	12 %	23 787	43 %	50 884	100 %
1998	23 716	38 %	1 850	3 %	6 470	10 %	30 836	49 %	62 872	100 %
1999	25 837	46 %	1 919	3 %	8 272	15 %	19 687	35 %	55 715	100 %
2000	31 182	48 %	2 096	3 %	9 669	15 %	22 028	34 %	64 975	100 %
2001	37 372	50 %	2 671	4 %	10 735	14 %	24 096	32 %	74 874	100 %
2002	39 447	49 %	2 869	4 %	10 822	13 %	28 021	34 %	81 159	100 %
2003	40 764	47 %	3 285	4 %	12 552	14 %	30 506	35 %	87 107	100 %
2004	47 136	46 %	3 928	4 %	16 004	16 %	35 973	35 %	103 041	100 %
2005	56 054	46 %	4 627	4 %	18 077	15 %	42 028	35 %	120 786	100 %
2006	65 765	47 %	6 269	5 %	20 476	15 %	46 317	33 %	138 827	100 %

\* P.g.a. endringer i regnskapsforskriften er tall for perioden 94-96 ikke sammenlignbare med senere år.

### FACTORINGSTATISTIKK (inkl. bloc factoring)

for medlemmer i Finansieringsselskapenes Forening

Tall i millioner kroner

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Omsetning	45 688	51 573	64 083	70 946	76 793	94 325
Risikoavdekkede fordringer	678	865	1 231	1 614	1 945	2 578
Utlån utover eller uten risikoavdekning	1 993	2 004	2 054	2 314	2 682	3 691
Margintrekk	203	143	177	224	381	349
Utlån	2 467	2 726	3 108	3 705	4 246	5 920

### KORTSTATISTIKK 2006

for medlemmer i Finansieringsselskapenes Forening

Omsetning (millioner kroner)	Varekjøp totalt	Kontantuttak totalt	Sum totalt	Herav:	Herav:	Herav:
				Varekjøp utland	Kontantuttak utland	Sum utland
Internasjonale betalingskort	21 624	2 644	24 268	7 032	1 174	8 206
Internasjonale kredittkort	25 006	7 312	32 318	8 869	2 319	11 188
Nasjonale kredittkort	1 615	528	2 143	29	15	44
Internasjonale debetkort	28 075	12 968	41 043	18 774	12 541	31 315
<b>Sum omsetning</b>	<b>76 320</b>	<b>23 452</b>	<b>99 772</b>	<b>34 704</b>	<b>16 049</b>	<b>50 753</b>

## Medlemsfortegnelse pr. mars 2007

Selskap	Postadresse	Telefon	Fax	www
BB Finans ASA	Postboks 103 – Minde, 5821 BERGEN	55 27 40 00	55 27 40 01	www.bbf.no
Citibank International plc. Norway Branch	Postboks 769 Sentrum, 0106 OSLO	23 35 75 00	23 35 75 50	www.citibank.no
De Lage Landen Finans Norge	Postboks 184, 1325 LYSAKER	67 11 41 80	67 11 41 81	www.delagelanden.com
DnB NOR Finans AS	Postboks 7125, 5020 BERGEN	56 12 85 00	56 12 80 97	www.dnbnorfinans.no
DnB NOR Kort	0021 OSLO	0300	24 07 21 00	www.dnbnor.no
Diners Club Norge AS	Postboks 203 Skøyen, 0213 OSLO	21 01 50 00	21 01 50 50	www.diners.no
EnterCard Norge AS	Postboks 6783 St. Olavs plass, 0130 OSLO	21 31 66 00	21 31 66 01	www.entercard.no
Europay Norge AS	Postboks 382 Skøyen, 0213 OSLO	21 01 55 00	21 01 55 50	www.eurocard.no
FCE Bank NUF	Postboks 514, 1411 KOLBOTN	66 99 70 70	66 99 70 50	www.ford.no
Glitnir Factoring AS	Postboks 1347 Sentrum, 6001 ÅLESUND	70 11 36 00	70 11 36 80	www.glitnir.no
AS Financiering	Postboks 7203 Majorstua, 0307 OSLO	22 59 14 00	22 69 35 40	www.financiering.no
GE Capital Solutions AS	Postboks 594 Skøyen, 0214 OSLO	81 55 91 90	21 00 96 01	www.gefin.com
GE Money Bilfinans AS	Postboks 8060, 4068 STAVANGER	51 83 64 25	51 83 64 10	www.gebilfinans.no
Handelsbanken Finans	Postboks 1342 Vika, 0113 OSLO	22 94 07 00	22 33 24 12	www.handelsbanken.no
Hedmark Finans AS	Postboks 223, 2302 HAMAR	62 51 21 00	62 52 77 80	www.hedmark-finans.no
IKANO Finans AS	Postboks 295, 1372 ASKER	66 85 86 00	66 85 86 01	www.ikano.no
LeasePlan Norge AS	Postboks 6019 Etterstad, 0601 OSLO	23 06 98 00	23 06 98 01	www.leaseplan.no
Møller Bilfinans AS	Postboks 46 Kjelsås, 0411 OSLO	22 95 33 00	22 95 34 66	www.bilfinans.no
Møre Finans AS	Postboks 121, 6001 ÅLESUND	70 11 30 00	70 11 33 22	www.sbm.no
Nordania Leasing Norge	Postboks 1170 Sentrum, 0107 OSLO	81 52 00 88	24 00 79 85	www.nordania.no
Nordea Finans Norge AS	Postboks 1166 Sentrum, 0107 OSLO	22 48 66 00	22 48 55 10	www.nordeafinans.no
Santander Consumer Bank AS	Postboks 177, 1325 LYSAKER	21 08 30 00	21 08 33 56	www.santander.no
Scania Finans AB – Filial Norge	Postboks 250 Leirdal, 1011 OSLO	22 79 34 00	22 32 30 00	www.scania.no
SEB Finans	Postboks 1843 Vika, 0123 OSLO	22 82 71 00	22 82 71 76	www.seb.se
SEB Kort AB, Oslofilialen NUF	Postboks 381 Skøyen, 0213 OSLO	21 01 53 50	21 01 53 01	www.seb.no
SG Finans AS	Postboks 105, 1325 LYSAKER	21 63 20 00	21 63 23 12	www.sgfinans.no
Siemens Financial Services, NUF	Postboks 1 Alnabru, 0613 OSLO	22 63 49 00	22 63 47 10	www.siemens.com
SkandiaBanken Bilfinans AS	Postboks 7077, 5020 BERGEN	55 26 02 00	55 60 02 00	www.skandiabil.no
SpareBank 1 Finans Midt-Norge AS	7467 TRONDHEIM	73 58 63 30	73 58 54 76	www.sb1f.no
SpareBank 1 Finans Nord-Norge AS	Postboks 6801, 9298 TROMSØ	02244	77 62 23 51	www.snnfinans.no
SpareBank 1 SR-Finans AS	Postboks 114, 4065 STAVANGER	51 95 65 00	51 44 48 82	www.sr-finans.no
Sparebanken Sogn og Fjordane	Postboks 113, 6801 FØRDE	57 82 97 00	57 82 97 05	www.fylkesbanken.no
Svea Finans	Postboks 6601 Etterstad, 0607 OSLO	21 54 24 00	21 54 24 01	www.sveafinans.no
Teller AS	Postboks 333 Skøyen, 0213 OSLO	815 00 400	815 00 401	www.teller.no
Terra Finans AS	Postboks 2349 Solli, 0201 OSLO	22 87 81 00	22 87 80 70	www.terra.no
Toyota Kreditbank GmbH NUF	Postboks 704, 3003 DRAMMEN	32 20 84 00	32 20 84 50	www.toyotafinans.no