Profilerte stillinger fra BilbransjeJOBBER



Selger
Axess Logistics AS



Salgskonsulent
Opplysningsrådet for veitrafikken AS (OFV)



Tekniker
CAB Group



Knut Øvernes er administrerende direktør i Finansieringsselskapenes Forening, Finfo.

- Bilforhandlere skal ikke kunne påvirke kundens lånerente

provisjonsmodeller for bilfinansiering er i strid med lovverket. - Vi oppfordrer foretakene til å gjennomgå både avtalene med forhandlerne og den praktiske gjennomføringen av salget, sier Knut Øvernes i Finansieringsselskapenes Forening.



Per Morten Merg

BILBRANSJE24

PUBLISERT 05.11.2026 - 08:43

Elbilrekord i Europa i oktober - presser kapasitet

Lexus-topp blir ny Norden-

Han blir ny sjef for Vianor Norge

marginer
5 dager siden

Zeekr
7 dager siden

siden

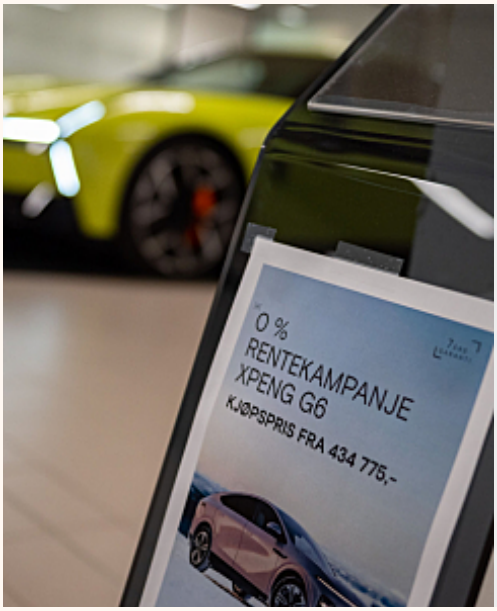


Må endre lånepraksis etter reaksjon fra Finanstilsynet: Forhandlere får ikke lenger sette lånerenten

Etter en henvendelse fra Finanstilsynet, ber **Finansieringsselskapenes Forening (Finfo)** nå finansforetakene om å gjennomgå sine provisjonsmodeller og salgsprosesser.

Bakgrunnen for henvendelsen er at Finanstilsynet er kritisk til enkelte av de provisjonsmodellene som benyttes der bilforhandlere opptrer som agenter for finansforetakene.

provisjonsmodeller som gir bilforhandlere mulighet til å påvirke kundens lånerente mot endringer i egen provisjon.



Ny bransjenorm for lån og leasing:
Blir slutt på rene «nullrente-overskrifter»

Ifølge tilsynet er slike ordninger i strid med finansforetakslovens krav til god forretningsskikk og organisering som begrenser risikoen for interessekonflikter.

Nordea, DNB og Santander Consumer Bank har allerede bekreftet at de vil tilpasse sine modeller til Finanstilsynets krav.

Gjelder både lån og leasing

Finanstilsynets vurderinger omfatter all salgsfinansiering gjennom bilforhandlere, både lån og leasing, og finansiering til både privat- og næringskunder.

> *” Det avgjørende er at forhandleren ikke har reell mulighet til å påvirke renten kunden tilbys*
>
> **Knut Øvernes**

Det sentrale kravet er at bilforhandleren, i rollen som agent for finansforetaket, ikke skal ha noen reell mulighet til å påvirke renten kunden tilbys.

- Kunden skal ha tilbud til at finansieringen tilbys på en ryddig måte. Det avgjørende er at forhandleren ikke har reell mulighet til å påvirke renten kunden tilbys.



Billån:
Andelen kraftig ned i 3. kvartal – skyldes «Tesla-effekten»

Det sier **Knut Øvernes**, administrerende direktør i Finfo.

- Foretakene må derfor se på hvordan ordningene fungerer i praksis, ikke bare hva som står i agentavtalen, legger han til.

Må gjennomgå hele salgsprosessen



Leasingkunden nær ti år eldre enn lånekunden

Finanstilsynet understreker at det ikke nødvendigvis er tilstrekkelig å fjerne bilforhandlerens formelle adgang til å endre renten.

Finansforetakene må også undersøke om forhandlerne kan påvirke renten indirekte, blant annet gjennom systemløsninger, informasjonstilgang og dialogen med kunden.

Billån:
DNB og Santander



andeler på Tesla-nedgang i 3. kvartal

Det innebærer at både provisjonsavtaler, fullmakter, systemstøtte og praktiske salgsrutiner må vurderes samlet.

- Vi oppfordrer foretakene til å gjennomgå både avtalene med forhandlerne og den praktiske gjennomføringen av salget.

- Det enkelte foretak må sikre at verken systemene, rutinene eller dialogen med kunden gir agenten mulighet til å påvirke renten, sier Knut Øvernes.

Bilbransje24 drives av **Bilbransje Media AS**
Organisasjonsnummer: 921 399 731
Personvern/cookies | Salgsbetingelser
All journalistikk er basert på Vær Varsom-plakaten og Redaktørplakaten.

Odd Erik Skavold Lystad | +47 99 56 10 58
Daglig leder:
Per Morten Merg | +47 91 16 57 44
Markedssjef:
Daniel Solomonsz | +47 45 48 11 28

Kontakt oss:
redaksjon@bb24.no
abo@bb24.no
annonse@bb24.no
Besøksadresse:
Sofiemyrveien 6D
1412 Sofiemyr
Telefon: 66 82 21 21

Logg ut