05.11.2026

Finfo: - Bilforhandlere skal ikke kunne påvirke kundens lånerente

Finanstilsynet mener provisjonsmodeller som benyttes ved bilforhandlernes salg av finansiering er i strid med loven: - Kunden skal ha tillit til at finansieringen tilbys på en ryddig måte.



- Vårt budskap er at foretakene må gjennomgå sine egne modeller og sikre at agenten ikke har reell mulighet til å påvirke kundens rente, sier Finfo-sjef Knut Øvernes.

I fjor skrev BilNytt.no at Finanstilsynet hadde gjennomført tilsyn hos de største aktørene som tilbyr bilfinansiering i Norge.

Fra 1. juli 2023 ble lånefinansiering av bilkjøp underlagt utlånsforskriften. Det innebærer skjerpede krav til betjeningsevne og maksimal belåningsgrad hos kunden.

På samme tid trådte den nye låneformidlingsloven i kraft, som blant annet forbyr at bilselgere kan ha en del av lønnen sin knyttet opp mot antallet billån de formidler.

På bakgrunn av en henvendelse fra Finanstilsynet, ber i dag Finansieringsselskapenes Forening (Finfo) finansforetakene om å gjennomgå sine provisjonsmodeller og salgsprosesser.

Kritisk til provisjonsmodeller

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

I modellene tilsynet har vurdert, kan forhandleren påvirke kundens lånerente mot endring i provisjon.

Finanstilsynet mener denne kombinasjonen er i strid med finansforetakslovens krav til god forretningsskikk og organisering som sikrer liten risiko for interessekonflikter.

Dette gjelder alle som driver med salgsfinansiering, både lån og leasing, og i privat og næring.

NOTISER

Derfor endrer Volkswagen Kina-strategi



Volkswagen endrer strategi i Kina og vil i økende grad bruke landet som eksportbase:

Innen 2030 er målet å eksportere opptil 300.000 biler utviklet og produsert i Kina til andre markeder.

Strategiomleggingen kommer etter en **kraftig svekkelse** i Volkswagens posisjon i verdens største bilmarked.

I årets ni første måneder falt konsernets billeveranser i Kina med 30 % sammenlignet med samme periode i fjor.

Samtidig gikk de kinesiske joint ventureselskapene med underskudd.

Også elbilsatsingen sliter. Volkswagens elbilsalg i Kina falt med 43 % i perioden, mens den første SUV-modellen utviklet i samarbeid med Xpeng bare har solgt 2.523 eksemplarer siden lanseringen i april.

Et lite glimt av håp manifesterte seg da oktobertallene nylig viste et oppsving, med bedre vekst enn markedet både for el-SUVen ID. Aura T6 og for ladehybriden ID. Era 5S.

Den nye strategien innebærer et skifte fra *«In China, for China»* til *«In China and beyond»*.

Volkswagen vil ikke bare eksportere ferdige biler, men også ta i bruk kinesiskutviklet programvare og teknologiplattformer i modeller som produseres ved fabrikker i andre deler av verden.

Finansdirektør Arno Antlitz har uttalt at konsernet sikter mot en eksport på opptil 300.000 Kina-produserte biler årlig innen 2030.

Det tilsvarer rundt 10 % av Volkswagens lokale salgsvolum.

Finanstilsynet har presisert at det sentrale er at bilforhandleren som agent ikke skal ha reell påvirkningsmulighet på renten kunden tilbys.

Agenten skal verken kunne påvirke renten gjennom fullmakt til å fastsette eller endre den, eller på andre måter gjennom salgsprosessen og dialogen med kunden.

- Kunden skal ha tillit til at finansieringen tilbys på en ryddig måte, sier Knut Øvernes, administrerende direktør i Finfo.

- Det avgjørende er at forhandleren ikke har reell mulighet til å påvirke renten kunden tilbys. Foretakene må derfor se på hvordan ordningene fungerer i praksis, ikke bare hva som står i agentavtalen, sier han.

Øvernes understreker at det har vært en god og ryddig prosess med Finanstilsynet om de nye retningslinjene.

Ber foretakene gjennomgå hele salgsprosessen

Finanstilsynet har understreket at vurderingen må ta utgangspunkt i den konkrete modellen hos det enkelte foretak.

Provisjonsordninger, fullmakter, systemstøtte, salgsløp og agentrolle må samlet være innrettet slik at agenten ikke kan påvirke kundens rente.

Det er derfor ikke nødvendigvis tilstrekkelig å fjerne forhandlerens formelle fullmakt til å endre renten.

Foretaket må også undersøke om forhandleren fortsatt kan påvirke renten gjennom andre deler av salgsprosessen. Hvilken informasjon forhandleren har, sammenlignet med kunden, er også relevant for vurderingen.

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

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

Les også: Provisjon under press: Britisk dom kan få ringvirkninger i Norge

Krever konkrete vurderinger av modellene

Finanstilsynet har gitt uttrykk for at dersom agentens mulighet til å påvirke renten er fjernet, er også den underliggende interessekonfliktproblemstillingen adressert.

Om dette er oppnådd, må vurderes konkret hos det enkelte foretak.

Vurderingene innebærer ikke et generelt forbud mot at bilforhandlere mottar provisjon for å formidle finansiering.

De innebærer heller ikke en generell godkjenning av bestemte provisjonsmodeller. Foretakene har ansvar for å vurdere og innrette sine egne ordninger.

Finfo skal bidra til tydelig informasjon

Saken springer ut av tilsyn med Nordea, DNB og Santander Consumer Bank:

Finanstilsynet har opplyst at også andre finansforetak benytter tilsvarende modeller, og har bedt Finfo bidra til å orientere relevante aktører i bransjen.

Aktørene er bedt om å endre sine modeller innen 31. desember 2026.

Nevnte aktører har allerede bekreftet at de kommer til å etterleve nye retningslinjer innen fristen. Samme forventninger gjelder for alle andre aktører innen samme frist.

Konsernet planlegger samtidig å lansere 30 nye helelektriske og ladbare hybridmodeller i Kina innen 2030.

Omleggingen innebærer imidlertid en risiko for at Kina-produserte Volkswagen-modeller kan konkurrere direkte med biler produsert i Europa, der kostnadsnivået er høyere, påpeker Financial Times.

Samtidig møter konsernet stadig sterkere konkurranse fra kinesiske produsenter som ekspanderer internasjonalt.

11.11.2026

10.11 **NBF-medlemmer: Fremtiden er mørkere**
10.11 **Bil-lobby vil ha permanent forbud mot kinesiske biler i USA**
05.11 **Tror på fortsatt Kina-ekspansjon**
04.11 **BMW risikerer tap i bilvirksomheten og tar et uvanlig grep**
02.11 **Volkswagen stanser utviklingen av erstatteren til E-Golf**

Neste side

PROFILERTE STILLINGER

Snap Drive Åsane

Innkjøpsansvarlig
If Skadeforsikring:

Verkstedleder for Werksta Hadeland
Werksta Norge

5 SISTE STILLINGER

Hedin Automotive Norge:
Daglig leder for BMW og MINI i Oslo

Bilia Outlet Trondheim:
Operativ Plassjef, Bilia Outlet Trondheim

RSA:
Garanti- og reklamasjonsbehandler

Snap Drive Åsane:
Mekaniker

If Skadeforsikring: :
Innkjøpsansvarlig

Flere stillinger på Bilfobb.no

FORHANDLERUNDERSØKELSEN

- Vår rolle er å bidra til at bransjen får en korrekt og balansert beskrivelse av Finanstilsynets vurderinger, sier Øvernes.

- Budskapet er at foretakene må gjennomgå sine egne modeller og sikre at agenten ikke har reell mulighet til å påvirke kundens rente.

Ble enige om bransjenorm

I april kom Norges Bilbransjeforbund (NBF) og Finfo til enighet om en ny bransjenorm for finansiering:

Hensikten var å få slutt på liten skrift og mangelfulle renteopplysninger, som følge av at ulik praksis for markedsføring av lån og leasing har ført til klagesaker fra forbrukere og ulike konkurransevilkår.

BilNytt.no-redaksjonen:

Atle Falch Tuverud | Hanne Hattrem | Petter Knutsen Bjørkelo | Jacob Moer Aanonsen | Knut Moberg | Jon Winding-Sørensen



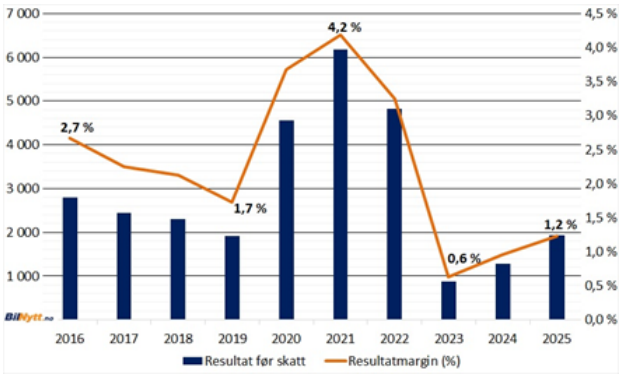
Følg BilJobb.no på LinkedIn



ESA godkjenner forlengelse av det norske momsfritaket for elbiler

ESA har i dag godkjent en forlengelse av det norske momsfritaket for elbiler frem til 31. desember 2027.

Les hele saken >



Best margin per bilmerke: Forhandlerne for disse merkene løftet seg mest



FORHANDLERREGNSKAP



SISTE 25 NYHETER

- ESA godkjenner forlengelse av det norske momsfritaket for elbiler
- Best margin per bilmerke: Forhandlerne for disse merkene løftet seg mest
- Bryter samarbeidet: Nordvik slutter med Bertel O. Steen-merkene
- Bransjeprofil ut mot Petter Hellman: - Skyter over mål
- Oppkjøpet: MG-importøren ikke inkludert - uavklart om Sulland beholder MG, Subaru og Nissan
- Jæger etablerer «Lexus Corner» i Haugesund
- Sulland kjøper opp Birger N. Haug: - Viktig for videre vekst
- Åpner endelig kollektivfeltet for el-varebilene: - Virkelig etterlengtet
- Nå starter budsjettforhandlingene: - Blir knalltøft
- Advarer mot konsekvensene av Kinas inntog: - Vi har snakket for lite om baksiden av medaljen
- Endrer kurs: Kina ruster seg for eksport av biler og teknologi
- Hedin avvikler bruktbilforhandler
- Spår kun 145.000 nye personbiler neste år: - Tilbake til et mer normalt nivå
- DNB Mobility i gang: En humanoid robot åpnet konferansen
- Finfo: - Bilforhandlere skal ikke kunne påvirke kundens lånerente
- Petter Hellman: - Hvorfor vi velger Europa
- Bruktbilmarkedet: - Riktig prising stadig viktigere for forhandlerne
- Har signert 30 Exlantix-forhandlere på fem måneder
- - Upresist om angrerett i bransjemedia - bransjen bør likevel sikre seg
- Importør signerer nye forhandlere: - En formidabel Stenshagen-effekt
- Skiltet er på veggen og Europa-toppen forklarer suksessen: - Skal lage rock'n'roll i markedet
- Her er de første Avatr-forhandlerne
- Har tredoblet omsetningen på ti år: Leiebilbransjen vokser raskt
- Møller Bil legger ned nok en forhandler: - Ingen beslutning vi tar lett på
- Angrerett-saken: - De fikk mange oppfordringer om å ta en aktiv

Toyota-forhandlerne opplever massiv marginskvis og faller nedover lista over de mest lønnsomme forhandlerne. Blant de store merkene oppnår Xpeng- og Volvo-forhandlerne de beste marginene.

Les hele saken >



Bryter samarbeidet: Nordvik slutter med Bertel O. Steen-merkene

Bertel O. Steen og M Nordvik er enige om å avslutte sitt samarbeid om bilsalg for bilmerkene Mercedes-Benz, Kia, Peugeot, Opel og Citroën.

Les hele saken >



Bransjeprofil ut mot Petter Hellman: - Skyter over mål

INNLEGG: - Petter Hellman i Møller Mobility Group reiser store spørsmål, men er han litt vel ambisiøs på vegne av både bransje og kunder? Blir hovedargumentasjonen også litt «hul»? spør Magnus Brask Rustad.

Les hele saken >

---

rolle



Oppkjøpet: MG-importøren ikke inkludert - uavklart om Sulland beholder MG, Subaru og Nissan

Mens familien Haug fortsatt eier 50 % av den norske MG-importøren, er det ikke avklart hvilke bilmerker Sulland beholder etter Birger N. Haug-oppkjøpet. Dette sier partene og importørene om veien videre.

Les hele saken >

© 2026 BilNytt.no / Bilforlaget AS
Hovfaret 17B, Postboks 63 Skøyen, 0212 Oslo, Tlf: 23 03 66 00
Utviklet av SafeConsult [© 2026]
Personvern