



Oppdragsrapport nr. 6 - 2017

Christian Poppe

Usikret kreditt - et samfunnsproblem?

SIFO

Forbruksforskningsinstituttet

**HØGSKOLEN I OSLO
OG AKERSHUS**

© Forbruksforskningsinstituttet SIFO – Høgskolen i Oslo og Akershus
Oppdragsrapport nr. 6 – 2017

Forbruksforskningsinstituttet SIFO – Høgskolen i Oslo og Akershus
Stensberggata 26, 7. etg.
Postboks 4 St. Olavs plass
0130 Oslo
www.sifo.no

Det må ikke kopieres fra denne rapporten i strid med åndsverksloven. Rapporter lagt ut på Internett, er lagt ut kun for lesing på skjerm og utskrift til eget bruk. Enhver eksemplarframstilling og tilgjengeliggjøring utover dette må avtales med SIFO. Utnyttelse i strid med lov eller avtale, medfører erstatningsansvar.

Tittel Usikret kreditt – et samfunnsproblem?	Antall sider 71	Dato 20. juni 2017
Title Consumer Loans – A Social Problem?	ISBN	ISSN
Forfatter(e) Christian Poppe	Prosjektnummer 200342	Faglig ansvarlig sign. 
Oppdragsgiver Barne- og likestillingsdepartementet (BLD)		
Sammendrag Rapporten er basert på kvalitative intervjuer i 13 forbrukslånbanker/kredittkortselskaper og rapporterer deres syn på egen virksomhet, den offentlige debatten omkring den, og synspunkter på nær forestående reguleringer, herunder gjeldsregisteret		
Summary The report is based on qualitative interviews with 13 consumer banks. It reports their views on lending practices, the public debate it has given rise to, and forthcoming regulations, including a debt registry		
Stikkord Forbrukslån, kredittkort, gjeldsregister, regulering		
Keywords Consumer loans, credit cards, debt register, regulation		

Usikret kreditt – et samfunnsproblem?

av

Christian Poppe

2017

Forbruksforskningsinstituttet SIFO, Høgskolen i Oslo og Akershus
Postboks 4 St. Olavs plass, 0130 Oslo

Forord

Denne rapporten er skrevet på oppdrag fra Barne- og likestillingsdepartementet. SIFO ønsker å rette en stor takk til hver og en av våre bransje-informanter for åpne og interessante samtaler.

Oslo, juni 2017.

Forbruksforskningsinstituttet SIFO
Høgskolen i Oslo og Akershus

Innhold

Forord.....	5
Innhold	7
Sammendrag.....	9
Summary	11
1 Innledning	13
1.1. Ti ankepunkter mot bransjen.....	13
1.2. Foreslåtte tiltak.....	15
1.3. Problemstillinger	18
1.4. Metode.....	18
1.5. Gangen i rapporten.....	19
2 Bransjens modus operandi	21
2.1 Markedet for usikret kreditt	21
2.2 Kredittscore og kredittvurdering	27
2.3 Bransjens synspunkter på debatten om usikret kreditt	30
2.4 Oppsummering.....	34
3 Er usikret kreditt et samfunnsproblem?	37
3.1 Hvor utbredt er forbrukslån og kredittkortgjeld?	37
3.2 Hvem tar opp usikret kreditt?.....	39
3.3 Boligkreditt	40
3.4 Lånefinansiert velferd: hva brukes lån og kreditt til?.....	41
3.5 Betalingsproblemer	42
3.6 Oppsummering.....	45
4 Gjeldsregister og andre reguleringstiltak	47
4.1 Gjeldsregister — Gjeldsinformasjonsloven	47
4.2 Andre reguleringstiltak.....	53
4.3 Affiliates.....	59
4.4 Oppsummering.....	61
5 Konklusjon: Vil tiltakene virke?.....	63
5.1 Utfordringer for regulator	64
5.2 Hvilke konsekvenser vil gjeldsregisteret ha?	65
5.3 Sluttkommentar: Hva skjer med næringskjeden?.....	67
Vedlegg	69
Tabell 3.1 – regresjonsanalyser	69

Sammendrag

Salg av usikret kreditt til husholdene er en bransje i sterk vekst. I de seneste årene har nye, spesialiserte forbruksbanker sett dagens lys. På den ene siden leverer bransjen produkter og tjenester som mange har bruk for og skjøtter vel. På den annen side etterlater den seg også problemer i form av problematiske gjeldsporteføljer og diskutabel markedsføring. Storsamfunnet har derfor en sterk interesse av å regulere bransjen og om nødvendig justere rammene slik at husholdenes gjeldsbelastning holdes innenfor fornuftige rammer. Problemstillingen for den foreliggende studien er todelt:

*Hvilken praksis knytter seg til salg av usikrede låneprodukter?
Hvordan vil spesielt gjeldsregisteret, men også andre reguleringer, endre eksisterende praksis?*

Rapporten tar for seg tre typer av usikrede låneprodukter: kredittkort, forbrukslån og smålån. De viktigste forskjellene mellom de tre produkttypene og betydningen de har i markedet skisseres og knyttes til ulike rutiner for kredittscoring og kredittvurdering. Bransjen mener at systemene deres er profesjonelle og gode, og viser til at de har små tap. En viktig mekanisme bak veksten i bransjen er det vi kan kalle foredlingskjeden for lånefinansiert forbruk. Et typisk mønster er at folk trekker opp kreditt på kredittkortene, og så refinansierer denne gjelden som forbrukslån til en billigere rente. Senere flyttes disse lånene inn i boligen gjennom opptak av rammelån eller refinansiering av boliglånene.

Når vi kobler bransjens fortellinger og vurderinger opp mot SIFO-surveyen, finner vi at

- Andelen personer med kredittkortgjeld økte fra 14% til 19% mellom 2015 og 2016.
- Andelen personer med forbrukslån doblet seg fra 8% til 16% mellom 2016 og 2017, noe som er en indikasjon på den nevnte foredlingskjeden for lånefinansiert forbruk.
- 93% av boligeiere med belånte boliger tok opp boliglån eller rammelån i siste 5-årsperiode. Nesten halvparten av de som tok opp boliglån, og ca. ¾ av de som tok opp rammelån, brukte disse lånene utelukkende til forbruksformål.
- Når vi ser på bruksområdene til de ulike låntypene, er det særlig forbrukslån og boliglån som brukes til nedbetaling av annen gjeld, altså refinansiering.
- Selv om tapene i bransjen er små, er andelen personer med tilbakevendende betalingsproblemer høyere blant de som har usikrede lån: kredittkortgjeld 9%, forbrukslån 11% og de som både har kredittkortgjeld og forbrukslån 27%.

Når det gjelder reguleringer, er samtlige informanter sterkt for opprettelsen av et gjeldsregister. Fire forutsetninger nevnes for at det skal kunne fungere optimalt: For det første: det må være løpende opp-datert og mest mulig fullstendig. For det andre: alle må få tilgang. For det tredje: alle bør bli pålagt å bruke det. I så fall må myndighetene inn med klare kjøreregler. Bransjen forventer at tilgangen på opplysninger om lånsøkernes gjeldssituasjon vil øke presisjonen i kredittscoringen. Sammen med de øvrige bebudede reguleringene forventer bransjen at prisene på usikrede lån vil falle. Hvis prisene kommer under 10% vil slike produkter i økende grad også kunne konkurrere med sikrede lån. I så fall kan en forventet effekt av reguleringene bli en

fortsatt vekst i utlån av forbrukslån, noe som vil være motsatt av hensikten slik den er uttrykt fra myndighetenes side. Fremtidige målinger vil vise hvilken vei dette faktisk går.

Bransjen signaliserer stort sett at den kan leve godt med de foreslåtte reguleringene. Det er imidlertid ett tiltak som vekker motstand, og det er regelen om at forbrukslånene normalt skal nedbetales over fem år, og at fullt opptrukkede kredittkortrammer skal konverteres til slike nedbetalingslån. Dette vil utvilsomt legge begrensninger på deler av bransjens virksomhet. Fra et forbrukersynspunkt er det særlig grunn til å merke seg bransjens advarsel om at mange som i disse dager refinansierer dyr gjeld ikke har økonomi til å nedbetale selv et billigere forbrukslån på fem år. Denne regelen kan m.a.o. hindre personer i en presset økonomisk situasjon i å finne markedsløsninger. Nå har riktignok Finanstilsynet åpnet for at bestemmelsen kan unngås under visse forhold. Det er imidlertid uklart hvordan dette vil bli praktisert.

Summary

The provision of unsecured credit to households is an industry in strong growth. In recent years, new, specialized consumer banks have emerged. On the one hand, the industry offers products and services that many people need and get well. On the other hand, it also creates problems in the form of problematic debt portfolios and debatable marketing strategies. Society therefore has a strong interest in regulating the industry and, if necessary, adjusting the frameworks to keep the households' debt burdens reasonable limits.

The research questions of the present study are:

What are the practices related to the sale of unsecured credit products? In what ways, if any, is the upcoming debt register, but also other regulations, going to change existing practices?

The report addresses three types of unsecured loan products: credit cards, consumer loans and micro loans. The main differences between the three product types and their importance are outlined and linked to different credit scoring and credit assessment procedures. The industry believes that their systems are professional and well-functioning, and claim that the losses are small.

An important mechanism behind the growth of the industry is what we can call the chain of refinement for loan-financed consumption. A typical pattern is that people withdraw credit on their credit cards, and then refinance this debt as consumer loans at a cheaper rate. Later, these loans are again refinanced, this time around as mortgages. These behaviours are largely confirmed by available quantitative data.

Regarding regulations, all informants are strongly in favour of the creation of a debt register. Together with the other announced regulations, the industry expects the prices of unsecured loans to fall. If prices fall below 10%, such products will increasingly compete with secured loans. In that case, an expected effect of the regulations may be a continued growth in consumer loans, which would be contrary to the purpose as expressed by the authorities. Future measurements will show which way this actually goes.

1 Innledning

Salg av usikret kreditt til husholdene er en bransje i sterk vekst. I de seneste årene har nye, spesialiserte forbruksbanker sett dagens lys. En SIFO-rapport anslår at det i april 2015 fantes 194 reelle tilbydere i dette markedet – dog med et betydelig mindre antall banker bak (Tangeland 2015). På den ene siden leverer bransjen produkter og tjenester som mange har bruk for og skjønner vel. På den annen side etterlater den seg også problemer i form av problematiske gjeldsporteføljer og diskutabel markedsføring. Storsamfunnet har derfor en sterk interesse av å regulere bransjen og om nødvendig justere rammene slik at husholdenes gjeldsbelastning holdes innenfor fornuftige rammer. Opprettelsen av et gjeldsregister og en rekke andre foreslåtte tiltak som omtales i denne rapporten har nettopp som mål å endre dagens praksis for salg av usikret kreditt.

Implementering av nye reguleringer kan studeres som et naturlig eksperiment. En gitt praksis kartlegges da først på et tidspunkt T_1 før tiltakene innføres, og så på nytt på T_2 etter at de nye reguleringene har fått virke en stund for å se om de har hatt ønsket effekt. Den foreliggende studien er basert på data fra T_1 . Hensikten er å kartlegge hvordan bransjen fungerer under dagens rammebetingelser og innhente synspunkter på foreliggende reguleringsforslag. Dette skal i sin tur berede grunnen for en fremtidig undersøkelse av virkningene av de tiltak som faktisk blir innført. Studien har et spesielt fokus på gjeldsregisteret.

Analysen ser salg av usikret kreditt fra et forbrukersynspunkt. Oppdraget utføres på vegne av Barne- og likestillingsdepartementet (BLD).

1.1. Ti ankepunkter mot bransjen

I offentlige dokumenter er begrepet 'forbrukslån' ofte brukt som en sekkebetegnelse for en rekke produkter som «... omfatter både kortbaserte lån og andre forbrukslån uten sikkerhet» (Finanstilsynets årsmelding 2016:25). I den senere tid har det fra mange hold kommet en rekke kritiske synspunkter på utviklingen innen salg av denne typen kreditt. I tilknytning til årsmeldingen for 2015 skriver f.eks. Finanstilsynet at

Husholdningenes gjeld domineres av lån med pant i bolig. Selv om forbrukslån utgjør en liten del av husholdningenes samlede gjeld, vokser denne gjelden sterkt, og markedet er preget av meget aktiv markedsføring. Forbrukslån har høy rente, og manglende betjeningsevne kan påføre mange enkeltpersoner betydelige belastninger. Tapene på slike utlån kan øke betydelig i en nedgangskonjunktur. Kredittinstitusjonenes omdømme kan også bli svekket. Institusjonene bør derfor kjenne et særlig ansvar for å ivareta kundenes langsiktige interesser når de tilbyr slike lån (Finanstilsynets pressemelding 16.03.2016)

Det året uttrykker altså Finanstilsynet bekymring for seks forhold:

1. VEKSTEN I VOLUMET
2. DEN AKTIVE MARKEDSFØRINGEN
3. DE HØYE RENTENE

4. MANGLENDE BETJENINGSEVNE OG PERSONLIGE BELASTNINGER BLANT LÅNTAKERNE
5. TAPSPOTENSIALE FOR BANKENE
6. KREDITTINSTITUSJONENES OMDØMME

Situasjonen bedret seg ikke fra 2015 til 2016. Da bemerker Finanstilsynet at

*God lønnsomhet over lengre tid har gjort forbrukslån til et satsingsområde for flere etablerte selskaper og er i tillegg et attraktivt segment for nye tilbydere.
(Finanstilsynets årsmelding 2016:25)*

Her tilføyes altså nok et punkt på listen over bekymringer:

7. FORBRUKSLÅN SOM FORRETNINGSMESSIG SATSINGSOMRÅDE

I tillegg registreres en økning i bokførte tap innen forbruksfinansiering i perioden 1-3 kvartal 2016 (Finansielt Utsyn 2016 side 20-22).

Også Norges Bank er urolig over utviklingen. I Aktuell Kommentar (1/2017) pekes det bl.a. på at «.. økt satsing fra forbrukslånbanker er trolig en viktig årsak bak den sterke veksten i forbrukslån siden utgangen av 2014.» Andre faktorer som nevnes er firedoblingen i bruken av kredittkort siden 2005, og innføringen av nye krav til utlån med pant i bolig som kan ha gjort det vanskeligere for enkelte å finansiere forbruk med sikrede lån. I kommentaren pekes det dessuten på at

Sterk vekst i forbrukslån og høyere misligholdsrate tyder på at risikoutsatt gjeld har økt siden 2014. I høringsvar til gjeldsregisterloven i desember 2016 peker Namsfogden i Oslo på at stadig flere får problemer med å betjene forbrukslåne, og at det gis lån selv ved foruroligende lav kredittscore (Norges Bank, Aktuell Kommentar 1/2017, side 11)

Dermed skal nok et punkt føyes til listen:

8. HØY, KALKULERT RISIKOVILLIGHET BASERT PÅ KREDITTSKORE

I den grad misligholdet øker fordi kredittscore-modellene tildeler lån med høye renter til folk som ikke burde ha dem, er resultatet til syvende og sist at bransjen etterlater seg problemer som det offentlige må plukke opp. I sitatet ovenfor peker da også namsmannen i Oslo på at dette er tilfelle, noe som understøttes av en analyse av gjeldsordninger i Oslo hvor det fremgår at usikret gjeld inngår i 91% av ordningene som inngås (SIFO oppdragsrapport nr. 3-2013). NAV registrerer den samme tendensen; blant de over 30.000 brukerne som hvert år oppsøker økonomisk rådgivning er usikret kreditt et gjennomgangstema. Det samme gjelder de 7.820 telefonhenvendelsene og 10.843 chattene til rådgivningstelefonen 800GJELD i 2016. Punkt nr. 9 på listen blir derfor:

9. BELASTNING PÅ DET OFFENTLIGE STØTTEAPPARATET

Omfanget av usikret kreditt er relativt beskjedent og summerer seg til rundt 3% av husholdenes samlede gjeld, eller totalt ca. 90 milliarder kroner. Renteutgiftene på denne typen lån utgjør imidlertid 12% av husholdenes samlede renteutgifter (Norges Bank, Aktuell Kommentar 1/2017, side 2). I kommentaren fra Norges bank slås det fast at

De høye rentene kan gjøre forbrukslån vanskelige å bære for husholdninger, særlig ved bortfall av inntekt. Husholdninger som misligholder sitt forbrukslån kan bli nødt til å selge sine formuesobjekter for å betale tilbake lånet, i ytterste konsekvens boligen for dem som eier det. Det kan bidra til å forsterke et tilbakeslag i økonomien (Norges Bank, Aktuell Kommentar 1/2017, side 2).

Det siste ankepunktet mot bransjen er derfor at den

10. KAN BIDRA TIL Å FORSTERKE FREMTIDIGE TILBAKESLAG I NORSK ØKONOMI

1.2. Foreslåtte tiltak

Med såpass mange ankepunkter mot bransjen er en innstramning av forretningsvirksomhetens rammebetingelser nærmest unngåelig. Etterhvert er det da også kommet en rekke forslag om både myke og harde regulerings tiltak på bordet, hvorav noen allerede er innført mens andre er lagt ut på høring for implementering i nær framtid. Et interessant trekk er at det ikke bare dreier seg om mange forslag, men også at det er mange institusjoner som står bak forslagene.

Finans Norge og Finansieringsselskapenes forening (Finfo)

Allerede i juni 2015 vedtok Finans Norge en etikkplakat som organisasjonens medlemmer er forpliktet til å følge. Hensikten er

.. i regi av fellesskapet .. å øke bevisstheten, bidra til selvregulering og gjøre detaljert myndighetsregulering overflødig der det er naturlig at næringen selv setter standarder.

Plakaten forplikter generelt organisasjonens medlemmer til å etterleve bransjestandarder for god rådgivningsskikk og kompetansestandarder for rådgivning og salg av finansielle produkter. Uheldige rutiner og incentivsystemer skal også unngås, og hensynet til åpenhet og ansvarlighet i egen forretningsdrift skal ivaretas.

Også Finansieringsselskapenes forening (Finfo), som organiserer rundt 40 selskaper innenfor områdene leasing, factoring, lån mot salgspant, kredittkort, betalingskort, faktureringskort og annen forbrukerfinansiering, har utarbeidet et sett av forpliktende etiske regler. I likhet med Finans Norges er den relativt generell med honnørord om at man skal opptre ansvarsfullt og utøve god forretningskikk overfor sine kunder. Finfo som organisasjon forpliktet imidlertid også til å utarbeide en årlig rapport om medlemsselskapenes opptreden i forhold til de etiske reglene. Dessuten er det særlig to punkter som mer direkte angår utlånsvirksomheten:

Finansieringsselskapene skal gjennomføre en seriøs kredittvurdering av en lånesøker, for – så langt som det er praktisk mulig – å forvise seg om at vedkommende søker har såvel god evne som vilje til å innfri sine låneforpliktelser. Selskapene skal utvise særlig aktsomhet i forbindelse med markedsføring rettet mot ungdom og innvilgning av lån og kreditter til ungdom.

Dersom en forbrukerkunde får betalingsproblemer i forhold til avtalt nedbetalingsplan, og dette skyldes ekstraordinære forhold (uforutsett arbeidsløshet, langvarig sykdom m.v.) bør selskapet bestrebe seg på å tilby en endret nedbetalingsplan tilpasset de individuelle forhold. Selskapet må likevel kunne ivareta de nødvendige hensyn ved eventuell fare for forringet sikkerhet e.l.

I løpet av 2016 har Finans Norge og Finfo samarbeidet om å lage en bransjenorm for markedsføring av kredittkort og forbrukslån. Normen, som etter en omfattende prosess blant medlemmene i begge organisasjoner, ble vedtatt i februar 2017. Den har som mål å sikre at forbrukeren skal være godt kjent med vilkårene og forpliktelsene knyttet til produktene, at ingen anbefales å inngå avtaler som ikke passer den enkeltes økonomiske situasjon, og at markedsføringen av produktene ikke er aggressiv eller påtrengende.

Utarbeidelsen av denne bransjenormen inngår i en offentlig debatt om markedsføring av usikret gjeld. I samme periode har Forbrukerombudet i samarbeid med Justisdepartementet og Barne-

og likestillingsdepartementet arbeidet med en forskrift om dette. Noen punkter i bransjenormen er derfor vel verd å merke seg, herunder at

- ... forbrukeren ikke skal måtte ta raske kjøpsbeslutninger for å oppnå en fordel
- ... telefonsalg og adressert reklame ikke skal rettes mot forbrukere som har reservert seg mot dette
- ... forbrukslån og kredittkort skal ikke markedsføres ved bruk av elektroniske kommunikasjonsmetoder som f.eks. sms uten samtykke
- ... forbrukslån ikke skal markedsføres på stand. Dette gjelder ikke kredittkort forutsatt at det går minst fem dager før forbrukeren mottar kortet
- ... markedsføringen ikke skal fokusere på hvor hurtig og lett tilgjengelig kreditten er, eller framheve hvor enkel søkeprosessen er, eller at terskelen for å få kreditt er lav
- ... vervekampanjer og konkurranser ikke kan benyttes i markedsføringen
- ... det kan ikke settes som vilkår for å få andre varer eller fordeler at forbrukeren inngår avtale om kreditt
- ... markedsføring av forbrukslån ikke skal rettes mot personer under 25 år
- ... finansforetaket har ansvar for egen bruk av agenter og såkalte «affiliates»

Slik myndighetene vurderer utviklingen i markedet de seneste årene, har imidlertid ikke bransjens selvpålagte disiplin hatt tilstrekkelig effekt. Selv om bransjenormen som Finans Norge og Finfo nå har utarbeidet går lengre enn eksisterende lovgivning på noen punkter, er problemet med slike normer at de ikke kan sanksjoneres av myndighetene og at de kun gjelder for organisasjonenes medlemmer. Dette er en del av bakgrunnen for at det nå kommer forslag om mer formelle tiltak.

Justisdepartementet og Forbrukerombudet

I den grad markedsføring virker og gir vekst i en bransje, vil en strammere regulering på område ha en dempende effekt. Allerede i 2013 utarbeidet Forbrukerombudet et *‘forslag til forskrift om god kredittmarkedsføring’*. Basert på dette forslaget, og på oppdrag fra Barne- og likestillingsdepartementet, leverte den danske juristen Tanja Jørgensen i 2016 en utredning om *«Regler om kredittmarkedsføring»*. Her ble det foreslått en rekke mulige innskjerpinger av måten usikrede kredittprodukter markedsføres på. Dette resulterte i et høringsnotat som Justisdepartementet sendte ut på høring i mars 2017. Hvis forskriften blir implementert vil det innføres et

- ... forbud mot markedsføring av visse tilleggssfordeler som gaver, fordeler i kundelojalitetsprogram, spill eller premiering for å skaffe finansieringsselskapet flere kunder eller økt utlånsvolum
- ... forbud mot å oppfordre til uansvarlig låneopptak ved å framheve hvor hurtig og lett tilgjengelig kreditten er, hvor enkel søkeprosessen er, hvor raskt man kan få svar på en kredittsøknad, eller ved å vise til at terskelen for å få kreditt er særlig lav
- ... forbud mot telefonsalg og direkte markedsføring av kreditt med adressert reklame uten mottagerens samtykke. Kredittavtaler skal heller ikke markedsføres direkte ved hjelp av dørsalg eller standssalg.

Flere av punktene er sammenfallende med bransjenormen til Finans Norge og Finfo. Men forslaget til forskrift skiller seg også ut på noen punkter, f.eks. ved at heller ikke kredittkort skal kunne markedsføres på stand. Den viktigste forskjellen mellom en bransjenorm og en forskrift er likevel at sistnevnte kan sanksjoneres av myndighetene og gjelder for alle aktører i markedet, enten de er medlemmer av bransjeorganisasjonene eller ikke.

Finanstilsynet

I mars 2017 publiserte Finanstilsynet «Utkast til retningslinjer for finansforetaks behandling av forbrukslån — konsultasjon». Retningslinjene omfatter både lån og kredittkort med rammekreditt. Notatet ble sendt ut på høring til finansforetakenes foreninger og forbrukermyndighetene med frist til å komme med en uttalelse 19. april. Formålet med retningslinjene er å «.. forankre krav til grundig prøving av låntakerens gjeldsbetjeningssevne og sårbarhet». Retningslinjene ble implementert 7. juni 2017.

De nye forslag til retningslinjer inneholder bl.a. skjerpede krav til forsvarlig kredittvurdering i forbindelse med innvilgelse av lån eller utvidelse av kredittrammen. Siden tilsyn i bankene har vist at flere mangler gode rutiner for å sjekke kundenes betjeningssevne, kreves det nå eksplisitt at utlåner skal innhente utfyllende informasjon om kundens inntekter, utgifter, gjelds- og formuesforhold samt betalingsanmerkninger. Opplysningene skal sjekkes opp mot ligningsdata og relevante registre.

Videre skal finansforetakene beregne kundens betjeningssevne. Som for boliglån skal det legges inn en renteøkning på minst fem prosentpoeng. For rammekreditter skal full utnyttelse av rammen legges til grunn. Dersom kunden ikke har tilstrekkelig til livsopphold etter en slik renteøkning, skal det gis avslag. Kravene til kredittvurdering gjelder også for kredittkort dersom rammen overstiger 25.000,- eller hvis kunden har kredittkort fra før.

I tråd med reglene for boliglån, skal finansforetakene ikke kunne innvilge lån som bringer kundens samlede gjeld over fem ganger brutto årsinntekt.

Det er imidlertid ett av Finanstilsynets forslag som framstår som særlig inngripende i finansforetakenes handlingsrom, nemlig at alle forbrukslån skal inneholde krav om nedbetaling, og at det «... normalt ikke [skal] innvilges lån med løpetid over fem år». Dessuten skal «... rammekreditt som over tid er fullt opptrukket ... konverteres til nedbetalingslån».

Dersom de foreslåtte retningslinjene blir implementert, vil de gjøres til gjenstand for tilsyn. Hvis det over tid skulle vise seg at finansforetakene ikke følger dem opp i praksis, er det mulig at de på et tidspunkt forankres i en forskrift.

Finansdepartementet

I 2013 lanserte Finanstilsynet nye retningslinjer for fakturering av kredittkortgjeld. Hovedpunktene omfattet bl.a. følgende:

- Foretaket bør alltid avslå en søknad om kredittkort ved negativ kredittvurdering
- Opplysningene i kontoutskriften skal gis månedlig sammen med fakturaen
- Fakturaens beløpsfelt skal enten være blankt eller angi kundens totale skyldige beløp
- Fakturaen skal eksplisitt gi informasjon om at kunden kan velge et annet beløp enn minimumsbeløpet
- Alle fakturaer hvor kunden har utestående kreditt bør inneholde en tabell som viser kostnadene ved ulike betalingsløsninger.

Både i 2014 og 2015 avdekket undersøkelser at finansforetakenes oppfølging av retningslinjene var mangelfull. Dette gjaldt særlig kravet om at betalingsfeltet på fakturaene enten skulle være utfyllt eller vise totalt utestående kredittbeløp. Dette kan ha ført til at mange kunder har nedbetalt kreditten senere enn de ellers ville ha gjort.

På denne bakgrunn ba Finansdepartementet om at Finanstilsynet utarbeidet et forslag til forskrift om fakturering av kredittkortgjeld. I november 2016 sendte departementet dette ut på høring med høringsfrist 10. januar 2017. Retningslinjene fra 2013 ble stort sett tatt inn i forskriften. Et viktig unntak var imidlertid punktet om hvilket beløp som skal stå på fakturaen. Forskriften slår fast at beløpsfeltet skal vise samlet utestående kreditt, og altså ikke lenger kunne være blankt. Forslaget til forskrift er nå til behandling i Finansdepartementet.

Barne- og likestillingsdepartementet

I 2017 har Barne- og likestillingsdepartementet hatt på høring et utkast til lov om registrering av enkeltpersoners gjeld — den såkalte gjeldsinformasjonsloven. Et gjeldsregister skal gi oversikt over all usikret gjeld som er opptatt i finansforetak, herunder ubenyttet kreditttramme. Loven åpner for at private aktører kan få konsesjon til å etablere gjeldsinformasjonsforetak. I en artikkel på departementets hjemmeside fra 04.04.2017 står det at finansforetakene dermed

... får mulighet til å sjekke hvor mye kreditt og forbruksgjeld en ny lånesøker allerede har. Da kan de gjøre en bedre kredittvurdering av kunden. Ordningen er begrenset til usikret forbrukskreditt. Grunnen til denne begrensningen er at forbruksgjeld ikke finnes i noe annet register, og det er denne typen gjeld som først og fremst skaper problemer.

Gjeldsinformasjonsloven ble enstemmig vedtatt 7. juni og skal etter planen tre i kraft 1. november 2017. Deretter vil en privat søker få konsesjon til å opprette et gjeldsregister. Det kan imidlertid også tenkes andre løsninger som kan gi finansforetakene tilgang på samme informasjon. Det er m.a.o. ennå ikke avklart hvem som skal sørge for at denne typen opplysninger blir tilgjengelig, og hvilke plikter som eventuelt knyttes til bruk av informasjonskilden.

1.3. Problemstillinger

Både ankepunktene og de nye reguleringsinitiativene overfor bransjen er massiv. Det er snakk om en hel pakke av tiltak som til sammen skal dempe utlånsveksten og skjerme utsatte grupper fra å få lån de ikke kan betjene ved å endre måten som usikrede kredittprodukter selges på. Målet er å sikre at kun de som kan håndtere forpliktelsene knyttet til denne typen kreditt får tilgang til forbrukslån og kredittkort.

Problemstillingen for den foreliggende studien er todelt:

*Hvilken praksis knytter seg til salg av usikrede låneprodukter?
Hvordan vil spesielt gjeldsregisteret, men også andre reguleringer, endre eksisterende praksis?*

Som sagt innledningsvis, inngår denne rapporten i et langsiktig prosjekt hvor endringer i finansforetakenes utlånspraksis skal følges over tid. Spørsmålet om hvordan en gitt regulering vil påvirke måten bransjen opererer på vil på nåværende tidspunkt bare kunne besvares tentativt, altså ved at finansforetakene resonnerer rundt mulige fremtidige virkninger for dem. Når det gjelder spørsmålet om utlånspraksis er fokus i denne rapporten vel så mye lagt på hvordan bransjen selv ser på egen virksomhet, som på konkrete rutiner.

Et del-formål ved denne rapporten er å legge til rette for en framtidig studie av utlånspraksis etter at gjeldsregisteret og eventuelle andre tiltak har fått virke en stund.

1.4. Metode

Analysene i denne rapporten bygger på to datakilder. Den ene er kvalitative intervjuer med forbrukslånsbanker. Det ble i alt gjennomført 16 slike intervjuer i 13 banker og agenter. Senhøstes 2015 ble det foretatt to separate intervjuer i tre foretak — ett med en saksbehandler og ett med en overordnet med ansvar for salg av usikrede låneprodukter. I mars og april 2017 det gjennomført ett intervju i hver av de ti resterende ti foretakene. Her stilte man imidlertid som regel med både to og tre informanter for å dekke både saksbehandlerfeltet og de mer overordnede policy-temaene. Med unntak av saksbehandlerne i 2015 er våre informanter ansatt i sentrale posisjoner i sine organisasjoner.

Finansforetakene ble valgt ut etter fem kriterier. For det første størrelse: både små og store aktører i markedet skulle være representert i utvalget. Dernest fartstid: gitt den seneste utviklingen i markedet var det viktig at både nykommerne og de mer etablerte forbrukslånsbankene

fikk komme til orde i intervjurundene. For det tredje: både kredittkortselskap og foretak som spesialiserer seg på forbrukslån skulle med. Et fjerde og siste kriterium var at også noen av agentene i markedet skulle intervjues for å sikre både bredde, et utenfra-blikk på tilbyderne og innsikt i agentvirksomheten. Et femte og siste kriterium var geografi: ikke alle informantene skulle ha hovedkontor i Oslo.

Like viktig som å redegjøre for utvalget, er det å si noe om hvem som falt utenfor. En åpenbar mangel er representanter for såkalte '*affiliates*': digitale nettverk som tjener penger på å markedsføre usikrede låneprodukter på vegne av bankene. Dette er beklagelig siden mye av det som har vært omtalt som aggressive markedsføring åpenbart skjer gjennom denne salgskanalen. En annen mekanisme er selv-eksklusjon; en del finansforetak har innført nærmest vanntette skott mellom seg og storsamfunnet rundt. Dette er firmaer som kun har en kundetelefon og ikke et tilgjengelig sentralbord, og hvor de som betjener telefonen kun har et salgsoppdrag, eventuelt å koble kunder med vanskelige problemstillinger eller økonomiske utfordringer «bakover» til spesialiserte konsulenter. En forespørsel om å gjøre et intervju blir da mottatt med et løfte om at henvendelsen skal bli formidlet til «rette vedkommende» — uten at det kommer svar tilbake, selv etter mange purringer. Dette gjelder både større aktører og mindre foretak i interessante nisjer som objekt-finansiering. Slike kontaktbarrierer er svært beklagelige av minst to grunner; åpenbart uheldig for en bransje som sliter med et omdømmeproblem, og like åpenbart beklagelig sett fra storsamfunnets side som har krav på åpenhet rundt en nøkkel-tjeneste i norsk økonomi og befolkningens økonomiske liv.

Når det er sagt, er det all grunn til å understreke at de finansieringsforetak og agenter som har stilt opp til intervju har vært svært åpenhjertige og delt mye informasjon og mange synspunkter rundt bransjens utfordringer. SIFO ønsker derfor å rette en stor takk til informantene i dette prosjektet.

Designet i denne studien har imidlertid også noen åpenbare svakheter. Det er enhver informants rett å fremstille seg selv og sin egen virksomhet i mest mulig positivt lys. Flere av dem var også relativt åpne om at de så på intervjuene som en kanal og en sjanse til å få fram sine synspunkter i debatten og prosessene rundt innføringen av nye reguleringer. Og selv om informantene var åpne og meddelsomme om en rekke temaer, er det selvsagt innenfor visse grenser. F.eks. ville ingen dele forretningshemmeligheter knyttet til eget kredittscore-system og risikopolitik i markedet — selve kjernen i utlånsvirksomheten. En mulig kompensasjon for dette ville ha vært en systematisk analyse basert på «*mystery shopping*» på nett for å teste hvordan algoritmene i kredittscore-systemene skaper variasjoner mellom tilbyderne i markedet. Av ressursmessige årsaker er dette ikke gjort i tilknytning til denne rapporten.

Isteden knyttes dataene fra den kvalitative analysen til kvantitative data. Hvert år gjennomfører SIFO den såkalte SIFO-surveyen hvor en rekke forhold rundt husholdenes økonomi kartlegges. Dette inkluderer publikums bruk av usikrede låneprodukter. De kvalitative intervjuene gir grunnlag for å fortolke resultatene fra de statistiske analysene, samtidig som statistikk materialet også gjør det mulig å teste bransjens vurderinger av fordelingsmessige konsekvenser av publikums opptak av usikret kreditt. Dette dreier seg både om mekanismer bak veksten i markedet og i hvilken grad denne veksten fører til betalingsproblemer slik både finansmyndighetene og flere departementer hevder. Til disse formålene anvendes survey-data fra 2014, 2015 og 2016, samt to undersøkelser fra mars 2017.

1.5. Gangen i rapporten

Rapporten er bygget opp som følger. I kapittel 2 ser vi på eksisterende utlånspraksis og formidler bransjens synspunkter på den offentlige debatten om måten bransjen opererer på. I kapittel 3 tar vi for oss det statistiske materialet og ser på utviklingen i markedet, hvem som tar opp usikret kreditt, hva disse lånene brukes til og hvorvidt publikums låneopptak fører til betalingsproblemer. Kapittel 4 omhandler konkrete reguleringsforslag og bransjens synspunkter på hvordan de vil endre utlånspraksisen dersom de blir innført. Her vies gjeldsregisteret særlig

oppmerksomhet. Det femte og siste kapitlet er et sammendrag av de viktigste funnene i kapittel 2-4.

2 Bransjens modus operandi

Markedet for usikret kreditt er i sterk utvikling. Mens veksten i husholdenes samlede gjeld var 6.5% i 2016, lå den på 15,3% for usikret kreditt.¹ Tre banker — Bank Norwegian, Komplett Bank og yA Bank — har stått for over $\frac{2}{3}$ av veksten siden 2014.² I tillegg til økt satsing fra flere veletablerte aktører som Bank Norwegian og Ya-bank, har det kommet til flere nykommere fra 2014 og utover, deriblant Komplett Bank, Monobank, Instabank og Easybank. Våre informanter forklarer denne tilveksten med fire forhold. For det første: «*bjelleku-effekten*». Lønnsomheten i særlig Bank Norwegian har ikke gått upåaktet hen. For det andre: «*honningkrukke-effekten*». Mange investorer og småsparere har ledig kapital som de ønsker å plassere i lønnsomme prosjekter. Bransjen for usikret kreditt framstår som svært attraktiv. Flere av forbrukslånbankene har hatt over 25 prosent egenkapitalavkastning.³ En av våre informanter kalte da også forretningsområdet «... *en honningkrukke*» (14). For det tredje: «*eksponeringseffekten*». Særlig på forbrukslånsiden har veksten kommet i kategorien store lån. Det betyr at driverne bak veksten er finansforetak som er villige til å låne ut større summer til publikum. Noen av våre informanter peker dessuten på utenlandske eieres mål om lønnsomhet som en vekstfremmende mekanisme. For det fjerde: «*attraksjonseffekten*». Noen kan ha som mål å ha stor vekst for så å bli kjøpt opp på et senere tidspunkt.

I dette kapitlet skal forbrukslånbankene og agentene selv komme til orde og beskrive egen virksomhet. De skal også gi sine synspunkter på den offentlige debatten rundt næringen. Innledningsvis skal det derfor ikke legges skjul på at de snakker ut fra en egeninteresse. Som en av dem uttrykte det: «*Vi liker å tjene penger, og da innvilger vi mange kunder*» (3). La det også være sagt at det er lovlig å tjene penger og utnytte eksisterende lover og regelverk i den hensikt. Slik sett er bransjens '*modus operandi*' aktørenes praktiske fortolkning av rammer som det i utgangspunktet eksisterer bred politisk enighet om.

2.1 Markedet for usikret kreditt

I kategorien '*usikret kreditt*' fins en rekke produkter som alle er tilpasset spesifikke kundegrupper og markedssegmenter. Det vil føre for langt å gå i detaljer på dette. For enkelhets skyld skal vi konsentrere oss om tre hovedtyper av produkter: kredittkort, forbrukslån og smålån. Disse produktene selges gjennom en rekke kanaler. Igjen skal vi for enkelhets skyld nøye oss med å omtale fire: alminnelige banktjenester, objekt-finansiering, direktekanaler og agenter. Kredittkort formidles typisk gjennom den førstnevnte kanalen, mens forbrukslån gjerne selges gjennom objekt-finansiering i butikk, långivernes direktekanaler på web og agentportaler. Det betyr ikke at de store bankene ikke tilbyr forbrukslån; de bare flagger ikke produktet. Og det

¹ Finanstilsynet 28.03.2017: Utkast til retningslinjer for finansforetaks behandling av forbrukslån – konsultasjon. Finanstilsynets årsmelding 2016:25.

² Norges Bank: Aktuell kommentar 1/2017:1

³ Norges Bank: Aktuell kommentar 1/2017:5

betyr heller ikke at forbrukslånsbankene kun selger forbrukslån; en del av dem er også store på kredittkort. Smålån selges stort sett gjennom utlånerens direktekanaler og agentportalene.

I internasjonal sammenheng er det norske markedet spesielt. Ved siden av den høye lønnsomheten gjør stabiliteten i norsk økonomi bransjen svært attraktiv som investeringsobjekt både blant norske og utenlandske investorer. Selv ved markante inntektsbortfall som følge av f.eks. sykdom og arbeidsløshet — kanskje hovedkilden til tap blant utlånerne av usikret kreditt — begrenses nedgangen i betalingsevnen av gode velferdsordninger. Tapene er følgelig små; ifølge samtlige informanter rundt 2% eller lavere. Visse opplysninger er riktignok vanskeligere å få i Norge sammenlignet med mange andre land— særlig opplysninger om låntakernes gjeld. Dette kompenseres imidlertid ved en særlig høy betalingsmoral og betalingsvilje i Norge. Dessuten er det vanskeligere for norske skyldnere å få slettet sine gjeldsforpliktelser, bortsett fra i forbindelse med en gjeldsordning.

Videre er det viktig å peke på at Norge er et «kredittkort-land». Det er over seks millioner kort i omløp her til lands, noe som betyr at «alle» har minst ett kort. Dette står i kontrast til Sverige, som er et «forbrukslån-land». Noe av forklaringen er trolig at i privatmarkedet er den norske banknæringen bygget opp rundt en andel på over 80% selveiere, noe som er svært høyt sammenlignet med de fleste andre land, Sverige inkludert. Selveiere er generelt ansett som disiplinerte og ansvarlige lånekunder. Dette har flere viktige implikasjoner. En av dem er at boligkreditt har vært — og er — en direkte konkurrent til usikret kreditt. En av våre informanter anslø volumet på forbruk finansiert med boliglån til å ligge rundt 500 milliarder – altså mer enn fem ganger volumet på usikret kreditt. Samtidig har norske banker utviklet en helkundefilosofi hvor man tilbyr en pakke av finansielle produkter som setter bankkundene i stand til å utnytte mulighetene i markedet:

«Vi vil jo gjerne ha kunder som har et helhetlig forhold hos oss, som ønsker å bruke oss, ha boliglån her, ha kredittkort, forsikringer, ja ha hele kundeforholdet her da». (2)

Mens boligkreditten har fylt mye av rollen som forbrukslånene ellers ville ha hatt, har kredittkortene fått en sentral posisjon i husholdenes økonomiske hverdag som et allround betalingsmiddel og en kilde til håndtering av inntektsbunner og utgiftstopper. Når imidlertid usikret kreditt nå oppviser en sterkere vekst enn gjeldsutviklingen generelt, er det et tegn på at vel-etablerte mønstre er under endring. Da blir det viktig å se på egendynamikken til de ulike produktene, og hvordan de inngår i en helhetlig ramme for lånefinansiering av forbruk.

Kredittkort

Ifølge Finansieringsselskapenes Forening var det 6.452.000 kredittkort i omløp i det norske markedet i 2016 — opp fra 5.770.000 kort i 2014.⁴ Det er relativt enkelt å få kort, også for unge som er 18 år og eldre. De fleste tradisjonelle banker tilbyr kredittkort som en del av en standard kundepakke. Mange av disse kortene har gjerne et sett av fordeler knyttet til seg, slik som reiseforsikring og rabattordninger ved varekjøp. Man kan også søke om kort i forbrukslånsbankene. Dette er typisk spesialiserte fordelskort der brukeren kan oppnå alt fra lavere rente og rabatter på varekjøp som f.eks. billig bensin og prisfordeler i utvalgte butikker, til bonusordninger knyttet til bruksvolum eller bestilling av eksempelvis flyreiser. En tredje kanal hvor mange får kort er i butikk der kunden tilbys en kreditttramme i forbindelse med et kjøp, eventuelt i kombinasjon med en prisrabatt på varen(e). Felles for alle kredittkort er at de gir ekstra forbrukerbeskyttelse ved at bankene er pålagt et utstrakt ansvar ved svindel, tyveri, manglende varelevering og produktfeil. Dessuten er noen varer og tjenester nærmest utilgjengelige uten bruk av kredittkort. Et eksempel på dette er billeie.

Kjerneegenskapen ved kredittkortene er at kreditten er revolverende. Det betyr at man kan låne seg opp med kortet som man selv ønsker innenfor en gitt ramme, og at man selv bestemmer

⁴ <https://www.finno.no/statistikk/>

hva man vil betale inn hver måned utover minstebeløpet. Så lenge man betaler alt ved forfall hver måned er kreditten rentefri. Men idet man velger å kun betale inn en delsum, pådrar man seg en gjeld som fort kan øke over tid, og rentene begynner å løpe. De varierer riktignok noe fra kundegruppe til kundegruppe, og med kreditttrammens størrelse. Men med unntak av enkelte nisjeprodukter som f.eks. smålån, er kredittkort typisk den dyreste form for usikret kreditt. Som en informant forklarer det,

«Hvis [vi som utstedere] skal klare å ha en god kredittkortøkonomi må renten ligge et sted mellom 16 og noen-og-tjue prosent for at det skal bli verdt å ta den risikoen du tar. For en ting er kreditttrisikoen ut mot sluttkunden, men i kraft av de rettighetene som finansavtaleloven gir kundene, så har vi også en ganske stor risiko med tanke på forpliktelse ved svindel osv.» (3)

En annen begrunnelse for de høye rentene er kostnadene forbundet med etableringen av kreditttrammene; selv om kunden ikke låner seg helt opp må bankene avsette egenkapital til å dekke hele rammen. En informant ser imidlertid ganske pragmatisk på prisfastsettelsen:

«Det forklarer noe av det ... men det er ikke derfor. I det store og hele tar jo bankene alltid så høy rente de kan ... uten å miste kunder til andre banker.» (8)

En annen viktig dynamisk egenskap ved kredittkortene er inntjeningsstrukturen. Finansforetakene tjener penger på i hovedsak to måter. Den ene er på selve bruken av kortene. Her har bankene sittet igjen med i overkant av 1% av all omsetning i såkalt 'interchange', dvs. den provisjonen som brukerstedene må betale for å kunne akseptere kredittkort. I tillegg kommer valutapåslaget på tradisjonelt 1.75% når kortene brukes i utlandet. Gjennom nye reguleringer gjeldende i Norge fra og med høsten 2016, har imidlertid EU sagt at 'interchange'n til bankene ikke skal være høyere enn 0,3%. I dagens renteregime dekker dette etter sigende fortsatt kostnadene knyttet til betalingsformidling og funding av kreditttrammene ut til kortkundene, men ikke så mye mer. Som en av våre informanter sier: «... de kundene som alltid betaler hele regningen sin, de har nå blitt et nullsumspill» (3). Men på plussiden i regnskapet har bankene fortsatt valutapåslaget og eventuelle gebyrer intakt.

Den andre inntektskilden bankene har i forhold til kredittkortene, er selvsagt rentene fra de som ikke betaler alt de skylder ved månedlig forfall. Ifølge flere av våre informanter kan det dreie seg om opptil 40% av kundene. De høye rentene skal dekke bankenes risiko for tap i denne kundegruppen. De dekker også det som må betales til vareleverandørene som inngår i kortselskapenes fordelsprogrammer. Det er riktignok ikke nødvendigvis slik at alle rabatter alltid finansieres i sin helhet av bankene. Det skal også sies at mange som kjøper varer på tilbud og nedbetaler kjøpet over noen måneder kan komme ut i pluss. Men hovedbildet er likevel at denne kundegruppen betaler for de fordeler som hentes ut av andre kortkunder med bedre råd.

Det brede bruksfeltet og de mange brukerstedene — kanskje særlig i Norge — gjør at kredittkortene er svært utbredt. Når vi spør hvem som er de typiske kundene er svaret «alle». De fleste bankene opererer med et sett av veldefinerte kundesegmenter med varierende risikoprofiler og tilhørende rentesatser. Den gode kunde er likevel i 40-årene, gift, tjener over snittet og har god betjeningsevne, men også varierende likviditet og periodevis behov for kreditt. En av bankene beskriver idealgruppen slik:

«De bruker kredittkortet til alt og så betaler de ned en god del mer enn minimumsbeløpet, men ikke hele utestående. Det er en veldig god gruppe for de har god kredittkvalitet. De har et forholdsvis høyt forbruk, de har et varierende kredittbehov, men de har veldig lav risiko.» (3)

Andre banker har en mer restriktiv policy hvor de f.eks. bare gir kredittkort til boliglånkunder, eller sikter seg inn i veldefinerte lavrisikogrupper med middels- eller høy inntekt og god utdanning. I det dynamiske markedet vi etter hvert har fått, hvor «alle» har kort og det er vanskelig å selge inn ett kort til, er imidlertid såkalt «branding» i vid forstand blitt viktig. Noen finansforetak leverer «powered by» løsninger til organisasjoner som f.eks. fagforeninger, forretningsskjeder, supporterklubber og andre medlemsorganisasjoner. Da setter ikke banken sin egen logo på kortene. Andre spesialiserer seg på dynamiske kundeprogrammer hvor man blir oppgradert fra «vanlig» kunde til bronse-, sølv eller gullkunde. Andre igjen knytter ulik funksjonalitet til ulike kort, hvor eksempelvis noen er gunstige mht. visse fordelsprogrammer eller forbruksmønstre, mens andre har en prisstruktur som er fordelaktig for de som vil ha kreditt i en mellomlang periode. Det ligger også en forfengelighetsfaktor i profileringen av enkelte kort:

«For veldig mange mennesker ... betyr ofte fargen på kortet mye. Mange flere enn dere tror er opptatt av for eksempel at det er gull på kortet. Mange er opptatt av design på kortet ... Det kan finnes kort med lukt, det har ikke vi. Det finnes kort med lys, det har heller ikke vi. Det er utrolig mye rart som finnes innenfor denne industrien fordi at kunder er, er opptatt av hvordan det ser ut. Og så du har en haug med type lifestyle kort som kunder ønsker å bli assosiert med».

(2)

Et viktig aspekt ved slik ‘branding’ er lojalitetsbygging. Et hovedmål er å oppnå større kunde-lojalitet enten direkte til eget merkevare-kort eller indirekte gjennom å få adgang til andre firmaers kundegrupper eller organisasjoners medlemslister. Et annet, og vel så viktig, aspekt ved dette er risikominimering. Mange av våre informanter peker på at kortkunder som er rekruttert gjennom firmaer eller medlemslister kjennetegnes av lav risiko.

Kompleksiteten i kortmarkedet har ført til få nyetableringer i dette markedet de siste par årene. Nykommere må gjerne ha en partner — en forretningsskjede, et flyselskap eller annet som det kan bygges fordelsprogrammer rundt. Dette er dyrt for en nyetablert bank. Dessuten er som allerede nevnt lønnsomheten ved transaksjonene gått noe ned. Fra et kundesynspunkt er grensenytten ved å anskaffe ett kort til, generelt lav. Signalet fra bransjen er da også at en viss andel av de som jakter ett kort til ansees å tilhøre en mindre attraktiv restkategori. En av våre informanter sier rett ut at dette «... er et altfor risikabelt marked. Da er det mange som kommer ruslende inn og som ikke du vil ha [som kunde]» (8).

Forbrukslån

Om markedet for kredittkort er komplekst, er forbrukslånsmarkedet tilsvarende enkelt. Selve produktet er relativt ukomplisert både for selger og kjøper. Det klassiske forbrukslånet er et blacolån — altså et vanlig nedbetalingslån. Selv om de på papiret gis til flytende rente, og at långiver har juridisk rett til å justere renten i tråd med endrede markedsforhold, fungerer de i praksis som fastrentelån. Det betyr at både långiver og låntaker kan forholde seg til en nedbetalingsplan for hele lånets løpetid hvor alle kostnader er lagt inn og hvor ingenting forventes å endres så lenge kundeforholdet varer. Dette øker begge parters oversikt og kontroll med gjeldsforpliktelsene. Låntakeren kan også fritt velge å innfri hele lånet på et tidligere tidspunkt; selv om mange tegner et forbrukslån med 10 års løpetid, blir de ofte innfridd etter bare 3-4 år.

Siden produktet i seg selv er enkelt, er det også enkle konkurranseparametere. Den viktigste er utvilsomt pris. I motsetning til kredittkortene, som er forankret i komplekse inntjeningsstrukturer, kundeforhold og varierende fordelsprogrammer, er det forholdsvis enkelt for kunden å sammenligne tilgjengelige forbrukslånsprodukter i markedet. Prisene ligger til dels betydelig under kredittkortrentene. Selv om renten på de dyreste lånene til de mest risikable kundegruppene kan være over 20%, oppgir de fleste av våre informanter at deres gjennomsnittsrente ligger i området 13-15%. De mest attraktive kundene kan få forbrukslån til godt under 10%.

Som hyllevarer betraktet selger forbrukslånbankene kun ett produkt. Like fullt konkurrerer de om kundene ved å tilrettelegge produktet for ulike kundegruppers forbruksbehov. Veksten i både nyetableringer og utlånsvolum har den siste tiden særlig vært knyttet til et utbredt behov for refinansiering av dyr gjeld eller å samle flere lån til ett større, men billigere, engasjement. Dermed får kunden også mer kontroll over gjelden siden det heretter kun blir én långiver å forholde seg til. Våre informanter hevder dette kan utgjøre 40-70% av lånesøknadene. Og som en av dem sier: «*[Disse kundene] er ofte mer lønnsomme ... det er større lånebeløp på hver søknad det er snakk om*» (3). Igjen ser vi spor av at veksten i markedet særlig drives av en høyere eksponering ut mot kundene.

Utover refinansiering er det en rekke andre, mer tradisjonelle forbruksformål som lånefinansieres. Kapitalvarer som bil, MC og Caravan er vanlige hos noen utlånere, mens oppussing av bad, kjøkken og forbruksvarer som møbler, hvitevarer og brunevarer dominerer hos andre. Byggekonto er nok et produkt det satses på. Dessuten brukes forbrukslån noen ganger til investering i eget firma eller forretningstransaksjoner, f.eks. i forbindelse med import av varer.

Et lite stuert låneformål er egenandel til boligkjøp. Noen av foretakene skriver eksplisitt på sine hjemmesider at man ikke kan få lån til dette. Samtidig innrømmer de at de ikke kan kontrollere hva låntakerne faktisk bruker pengene til. Et annet formål, som riktignok er legitimt men som i noen grad blir underkommunisert og trolig gjemt bak andre låneformål, er ferie. En av informantene bemerket tørt at «*... det må finnes mange flotte kjøkken rundt forbi*». (2)

I løpet av de seneste årene har forbrukslån blitt mer og mer vanlig i mange lag av befolkningen. Kundens gjennomsnittsalder oppgis gjerne å være midt i 40-årene. Følgende beskrivelse av kundeporteføljen er typisk:

«Våre kunder er veldig mye Hvermannsen. Vi legger merke til at snittlønnen til våre kunder er nøyaktig lik snittlønnen i Norge. Så vi snakker om Hvermannsen. Vi [stiller også krav til at] du må være over en viss alder. Vi retter oss blant annet ikke til 18 til 23 ... Og fast inntekt. Du kan være trygdet, men du må ha en fast inntekt. Når det gjelder typer kunder ellers så ser vi at det er veldig mange som eier egen bolig». (5)

I takt med oppsvinget i forbrukslånsmarkedet har noen aktører også kommet på banen med et «cross-over-produkt», nemlig forbrukslån som rammelån. Dette fungerer som boligkreditt — altså et rammelån med pant i bolig — bortsett fra at det er usikret. Kunden kan altså låne seg opp og ned innenfor rammen etter behov, og velge sin egen nedbetalingsplan utover minstebeløpet. En informant beskriver dette produktet som en variant av det tradisjonelle forbrukslånet:

«Vi har fleksibel nedbetaling eller fast nedbetaling. Så du kan velge om du vil ha det som en ramme hvor du da kan betale ned mye i begynnelsen, og da vil du i så fall opparbeide deg en ramme som du senere kan trekke på. ... Flexilånet har en lavere maksbegrensing. Du kan ha opptil 300.000 i et fleksibelt lån og opptil 500.000 i et [ordinært] nedbetalingslån» (8)

I realiteten har denne typen lån mye til felles med kompleksiteten i kredittkortproduktene. Det er riktignok ingen fordelsprogrammer knyttet til slike lån, bruken er ikke kortbasert, og rentene er lavere. Men fleksibel nedbetaling gjør likevel forbrukslånet til en type revolverende kreditt hvor det ikke lenger er en fast nedbetalingsplan eller forhåndsdefinert slutt punkt for låneforholdet.

Små lån

Små lån er, som navnet tilsier, et mindre forbrukslån, typisk fra noen få tusenlapper opp til 10-15.000 kroner. Gjennomsnittslånet er ligger på rundt 5-6000. Videre er dette et produkt som er

tilpasset en bestemt nisje i markedet. Utgangspunktet er at verken de tradisjonelle bankene eller forbrukslånbankene er interessert i hele befolkningen, kun de med en betjeningsevne over et visst minimum. Mellom denne nedre grensen og den delen av populasjonen som er «... *evige skyldnere*» (12) som en informant uttrykte det, fins en kundegruppe som tross alt kan håndtere små lån. Ute i Europa går denne gruppen ofte under betegnelsen «*the under-banked*». I Norge er nisjen relativt liten, og den vokser heller ikke noe særlig. Det dreier seg like fullt om en gruppe hushold som langt på vei er finansielt ekskludert:

«Dette segment fins fordi de kommersielle bankene ikke har vist så veldig stor interesse hvis du ikke har boliglån og andre engasjementer. Da er det ikke helt billig å komme til banken å si at jeg vil låne 5.000 kroner. Bare etableringsavgiften vil være 750-800 kroner». (12)

Bankene som har spesialisert seg på nisjen beskriver kundegruppen som bestående av personer med stålkontroll på pengestrømmene inn og ut av husholdet. Inntekten ligger typisk på 250-300.000. De har imidlertid ingen buffer. Så når bilen går i stykker, kjøleskapet ryker, barna trenger et eller annet eller man må gå til tannlegen så står de der uten andre muligheter enn å vente til neste lønning eller å ta opp et smålån. Dette er m.a.o. folk som bruker forbrukslån til livsnødvendigheter.

Risikoen er høy i dette segmentet, og den effektive renten reflekterer bl.a. dette. Prisen har også sammenheng med kostnadene ved å etablere et lån, og at den blir relativt stor i forhold til de små lånebeløpene det her er snakk om. Den effektive renten kan komme opp mange hundre prosent avhengig av lånets størrelse og nedbetalingstid. Slike lån skal imidlertid ikke ha lang løpetid, kun noen få måneder. For kunden er det derfor mer et spørsmål om en konkret sum penger som man må betale for å låne et gitt beløp, enn hundrevis av prosenter. Når det er sagt, er det selvsagt ikke til å komme utenom at dette dreier seg om dyre lån til en gruppe mennesker som er lite bemidlet og som på grunn av dette ikke får kreditt andre steder.

Utbredelsen av smålån er betydelig mindre i Norge enn i Sverige. Nordmenn flest har tilgang til kredittkort og finner det lettere å dekke mindre, uforutsette utgifter på den måten. Likevel skal vi ikke overse at nisjen fins og at den i prinsippet kan vokse seg større under visse forhold. Ett scenario er selvfølgelig økonomisk krise, utbredt arbeidsløshet og økonomisk knapphet i deler av befolkningen. Et annet er innstramminger i velferdsstatens ytelser. Det fins imidlertid også et tredje scenario: en lite gjennomtenkt omregulering av gjeldende regime for usikret kreditt. Dersom flere blir systematisk blir avskåret fra tilgang på forbrukslån og kredittkort, kan det godt tenkes at markedet for smålån blir større. Alternativet er at det vokser fram et svart lånemarked.

Så hvem trenger 250.000 kroner i usikret kreditt til 15% rente?

Bransjen har naturligvis mange svar på dette spørsmålet. Noen peker på konkrete brukergrupper som f.eks. selvstendig næringsdrivende med behov for kortsiktig finansiering. Det kan være nyutdannede leger eller fysioterapeuter som skal investere i egen klinikk, eller firmaer som ønsker en snarvei for finansiering av import uten å måtte gå veien om tradisjonelle løsninger med lån i bank og pant i produksjonsmidler. Det kan også være den jevne nordmann med behov for kortsiktig kreditt til oppussing av bolig eller andre formål, og som ikke ønsker å ta det inn i boliglånet. Eller folk med mange smålån som de ser kan refinansieres til en billigere rente. Ifølge bransjen er det kort sagt «alle»:

«Det kan være en advokat som tjener millioner. Det kan være en statsråd. Det kan være en som sitter på Stortinget som har behov for kortsiktig finansiering. Det kan være en som har blitt arbeidsledig en periode. Det kan være en som har skilt seg og som har behov for litt ekstra penger i en kortsiktig periode. Så det er ikke mulig å svare på sånn konkret, fordi det kan være hele samfunnslaget». (10)

Det mest interessante ved disse svarene er imidlertid at de viser til to viktige mekanismer. Den ene er *økonomisk rasjonalitet*. Det kan være fornuftig å skille forbruk fra investering, og betale ned de ekstra pengene man trenger til forbruk så raskt som mulig gjennom et eget lån:

«Man ønsker ikke å bake det inn i boliglånet og nedbetale det over 30 år ... og så har man en plan for raskere nedbetaling. Og det vil jo i veldig mange tilfeller være fornuftig. Det å dytte forbruksfinansiering inn i et boliglån som skal betales ned over 30 år, det er nok ikke å anbefale. Selv om rentene er lavere så kan totalkostnaden bli høyere». (8)

Den andre mekanismen heter *bequemmelighet*. Som en av informantene uttrykker det, «*Det forbrukslånsbankene selger er jo 'convenience' på godt norsk*» (10). Her konkurrerer forbrukslånsbankene med boliglånsbankene som både kan tilby refinansiering av sikrede lån og rammelån – såkalt boligkreditt:

«Hvis du har boligkreditt, da er det jo bare å dra på boligkreditten. Men hvis du har et annuitetslån på boligen din og må enten tinglyse nytt pant eller gjøre flere grep mot banken din, og du uansett ikke har en lang horisont på når [og] hvor lenge du trenger de pengene, så er det enklere å komme til ... sånne aktører som oss. Og da har ikke renten så mye å si. Hvis du bare skal låne disse pengene i halvannet år eller to år, så er, kan enkelheten veie mye mere enn prisen» (3).

2.2 Kredittscore og kredittvurdering

Ikke alle som søker om forbrukslån og kreditttrammer over en viss størrelse på kredittkort får innvilget søknaden. Avslagsprosenten ligger typisk på mellom 70% og 90%, og varierer med salgskanal. En informant sier at i forhold til enkelte agenter kan tilslaget være så lavt som 5%. Agentene på sin side foretar en siling av kundene før de sender søknadene over til bankene. I denne prosessen sjekker de at opplysningene i lånesøknaden er korrekte, og at kunden ikke er registrert med betalingsanmerkninger. Som en av dem forklarer,

«Over halvparten blir avslått. Kundene blir jo sjokkerte av det, for de tror jo at det bare er å sende inn en søknad og så får de penger. Men dette er jo lån uten sikkerhet. Et par hundre tusen kroner er stort. Og det er klart det at bankene gir jo ikke det ut til hvem som helst». (14)

Uavhengig av kanal skisserer alle bankene vi har snakket med en totrinns-prosess fram mot innvilgelse eller avslag, der det skiller mellom '*kredittscore*' på den ene siden og '*kredittvurdering*' på den annen. Dette tilsvarer et skille mellom henholdsvis betalingsvilje og betalings-evne, og risikoberegning og likviditetsberegning. Begge deler er selvsagt viktige å klargjøre før et lån eventuelt utbetales, særlig når det dreier seg om store beløp. Prosessen gjennomføres ved at det først beregnes en kredittscore og deretter gjennomføres en kredittvurdering etter behov.

Kredittscore

Hvis vi begynner med kredittscoren er dette en helautomatisk statistisk beregning av sannsynligheten for at en kunde med gitte kjennetegn vil komme til å tilbakebetale lånet. Beregningen er dels basert på opplysningene i søknadsskjemaet, dels på opplysninger fra ulike registre, og dels på predikative statistiske modeller bygget rundt kunnskaper om ulike kundegrupperes økonomiske disposisjoner. De fleste forbrukslånsbankene kjøper mange av disse beregningene fra et eksternt analysebyrå som f.eks. Experian eller Bisnode. Resultatene kobles så opp mot et

internt scorekort som klassifiserer kundene i ulike risikogrupper etter finansforetakets markedsstrategiske policy. Ut av sammenkoblingen av en mengde opplysninger i et omfattende modellverk får kundene et positivt eller negativt svar i løpet av sekunder eller få minutter:

«Altså en preliminær aksept. Da kan vi si til deg, ja vi sender deg et tilbud, og så kan du i ro og mak se på det tilbudet, og så kan du gi oss en tilbakemelding på om du ønsker det eller ikke. Og det vil jo si at da må du sende inn kontrakten, eller så må man jo inn med bank-id og den biten. Og hvis du da ønsker lånet, så må du sende inn all dokumentasjonen vi ønsker sammen med kontrakten». (7)

Nøyaktig hvordan kredittscoringen virker i de enkelte finansforetakene er en forretningshemmelighet. Informantene har derfor begrenset seg til å gi eksempler på noen av variablene som inngår i deres scoring-modell. Her er en liste basert på alle 15 intervjuene:

- Historikk — kundeforhold, kredittatferd, betalingsanmerkninger
- Gjeld — boliggjeld, studiegjeld, usikret gjeld, antall kreditorer
- Inntekt – inntektsstabilitet, ekstraintekter
- Ansettelsesforhold – stabilitet
- Alder
- Utdanning
- Forsørgeransvar
- Bolig — eie/leie, salgspant
- Adressestabilitet — antall flyttinger
- Geografi

Noen av punktene fortjener å utdypes. Alle informantene er enige om at ung alder teller negativt. For lån ser grensen ut til å gå ved 23 eller 25 år, for kredittkort 18 eller 20 år. Høyere utdanning slår imidlertid ut på plussiden, og i kombinasjon med ung alder kan dette i mange tilfeller være et attraktivt segment for finansforetakene. Videre er adressestabilitet positivt, mens geografi kan slå ut begge veier; Østfold og Finnmark er eksempler på steder med mye betalingsanmerkninger, noe som trekker scoren ned, mens f.eks. Akershus er et mer gunstig sted å bo slik sett. Videre er forsørgeransvar gjennomgående vurdert som et pluss; dette er stabile og ansvarlige hushold. Det samme gjelder selveiere, og søkere med et stabilt inntektsnivå; varierende inntekter gjennom året og fra år til annet teller negativt. Bankhistorikk er også viktig; hvis banken kjenner søkeren gjennom et langvarig kundeforhold er det lettere å få tilsgagn om lån. I noen av de veietablerte bankene er det gjerne slik at de har forhåndsberegnet det de tror at deres kunder kan tåle av kreditt, og sammenligner innkomne lånesøknader med denne beregningen. Hvis beløpet det søkes om er lavere, vil kunden kunne få utbetalt lånet raskere og ofte uten videre saksbehandling.

I scoring-modellene veier selvsagt eksisterende gjeldsforpliktelser også tungt. Innenfor visse grenser trekker gjeld scoren opp, ikke ned. Forbrukslånsbankene ønsker kunder med gjeld fra før – særlig i form av boliglån fordi dette er låntakere som tenderer i retning av å være både strukturerte og ansvarlige. I den grad de ønsker kunder med høy utdanning ønsker de også kunder med studiegjeld. I et refinansieringsperspektiv teller dessuten antall kreditorer positivt. Når vi konfronterer informantene med at en erfaringsmessig treffsikker indikator på betalingsproblemer er nettopp antall gjeldsposter, er det typiske svaret at «... faktisk så har vi målt det motsatte». (9)

Når alt kommer til alt er det kombinasjonen av opplysningene som er viktige. Siden output fra scoring-modellene er avhengig av hva de fores med og algoritmene som behandler denne informasjonen, er det dessverre ikke mulig ut fra foreliggende data å besvare spørsmål som hvor treffsikker teknologien er når det gjelder å fordele søkerne til ulike risikogrupper, og hvor risikovillig de enkelte finansforetakene er. Vi kan imidlertid peke på noen kritiske punkter «fra utsiden». Ett av dem er at det nødvendigvis må ligge inne noen kuttpunkter et sted som utløser

beslutninger. I intervjuene går det fram at en slik «kuttpunktvariabel» er lånebeløp. Det knytter seg ulike rutiner til små og store såkalte 'limits'. Som en av informantene forklarer,

«... det er to sider her, det er både [kunder] som ikke har lyst til å betale tilbake, og så er det de som ikke har evne å betale tilbake. Og det er litt utfordringen min å prøve å luke ut begge da. Så, på en limit på 10.000 kroner er det som oftest ikke evnen men viljen det står på». (11)

På dette grunnlaget håndterer finansforetakene søknader om lave beløp annerledes enn om det dreier seg om høye beløp. Man tar ganske enkelt lettere på småbeløpene, vektet variablene i kredittscore-modellene annerledes og lar flere slippe igjennom nåløyet uten nødvendigvis å vurdere evnen så nøye — dvs. foreta en kredittvurdering. Det har selvsagt sammenheng med at tapsrisikoen er høyere på store beløp. Ikke alle informanter ønsker å tallfeste brekkpunktet. Noen bygger isteden opp resonnementene som i sitatet ovenfor, hvor de nevner enten ekstremt lave eller ekstremt høye beløp som eksempler. Andre er mer villige til å oppgi beløpsgrenser. En informant forteller f.eks. at deres scoring-modell henter inn flere opplysninger fra søkere som ber om mer enn 80.000, mens en annen sier at innslagspunktet på noen produkter går ved 60.000 men at de vurderer å øke dette til 100.000. En tredje variant er å signalisere risikovillighet ved å angi maksbeløp man er villige til å låne ut. Noen setter grensen ved 300-350.000, andre ved 500.000. Vi blir også fortalt at enkelte konkurrenter har høynet maksgrensen til 600-700.000.

En viktig implikasjon av denne typen tankegang rundt risiko er at score-kortene vektet innsatsvariablene ulikt for forbrukslån og kredittkort. Algoritmene for de to produktene er rett og slett ulike fordi det ene er et nedbetalingsprodukt mens det andre er revolverende. På den ene siden er det vanskeligere å få en høy kreditttramme på kredittkort — f.eks. 60.000 — enn det er å få et forbrukslån av samme størrelse. Da skal man ha vært kredittkortkunde en stund og demonstrert at man håndterer produktet bra. På den annen side er det lett å få et kort eller to med lav limit — nærmest en formalitet. På basis av bl.a. bruksmønsteret kan kunden etter hvert søke om en høyere kredittgrensen. Noen av foretakene fremmer imidlertid slike tilbud rutinemessig uten at kunden trenger å etterspørre det selv. Logikken bak er at de som henvender seg til banken med forespørsel om høyere limit ofte tilhører en gruppe med høyere risiko. Følgelig mener man at det er bedre om foretaket selv finner de man mener kan håndtere en høyere ramme basert på faktisk korthistorikk.

Et annet poeng som må nevnes er at finansforetakenes kundedatabase varierer i størrelse, og dermed varierer også kvaliteten på kredittscoringen. Dette gir de store og veletablerte aktørene et konkurransefortrinn, bl.a. fordi de kan kompensere for usikkerhet rundt kundens gjeldssituasjon med kundehistorikk på bred basis. Her trekkes ofte DnB fram som et eksempel siden denne banken har «... halve Norges befolkning i kundebasen» (10). Som allerede nevnt er noen av nykommerne så nye at de ikke har rukket å utvikle et eget score-kort. Dermed må de i enda større grad basere seg på beregninger fra eksterne leverandører. Selv om enkelte innrømmer at de kan være noe mer risikoutsatte enn de store, er det ingen som anser dette som noe stort problem; kredittscoremodellene er mer enn gode nok. En større aktør er likevel mer kritisk til nykommernes praksis:

«Noen ganger ansetter de noen fra vår stab. Og når vi senere snakker med tidligere kolleger, og de forteller hvordan ting håndteres på deres nye arbeidsplass, så skjønner vi at pengene ofte sitter ganske løst». (4)

Kredittvurdering

Kredittscoren deler gjerne søkerne inn i tre grupper: de som blir automatisk godkjent og som bare kan legge inn kontonummeret for utbetaling, de som må gjennom en manuell behandling og de som får avslag. «Grønne kunder» slipper m.a.o. kredittvurdering, mens resten av de som

får en preliminær aksept på lånesøknaden må igjennom en mer eller mindre manuell prosess hvor søkerens betalingssevne klargjøres. Størrelsen på denne gruppen varierer fra kredittforetak til kredittforetak og med type produkt, og defineres på flere måter. Ett kriterium er, som beskrevet ovenfor, lånestørrelser — og særlig hvis beløpet det søkes om er vesentlig:

«Men alt over 200.000 må jo regnes som ganske tunge lån, hvor du må vurdere strengere. Men det går på disse tingene som jeg nevnte for deg. Altså historikk, soliditet, stabilitet, likviditet». (6)

En annen utløsende faktor er at kunden er klassifisert som tilhørende en gruppe med høy risiko. Da kreves en ekstra sjekk før lånet eventuelt utbetales. En tredje grunn er uoverensstemmelse mellom det som kunden oppgir i søknadsskjemaet og data som innhentes gjennom eksterne kilder. Dette kan selvsagt være et bevisst forsøk på å forlede banken, men som oftest har det andre forklaringer. Søkeren kan f.eks. ha byttet jobb, blitt syk eller rett og slett glemt en gjelds-post.

Uansett årsaken til at det skal foretas en kredittvurdering blir kunden nå bedt om å sende inn eller laste opp ytterligere dokumentasjon. Dette dreier seg typisk om selvangivelsen og de siste lønsslippene. Det kan også være at kunden må dokumentere ekstra inntektskilder som leieinntekter, eller svingninger i inntekten fordi man f.eks. er selvstendig næringsdrivende. Selv om mye av sjekkingen opp mot eksterne registre er automatisert, beskriver informantene kredittvurdering som i hovedsak en manuell prosess:

«Vi går inn og ser på eiendomsregisteret. Så ser vi om det stemmer at [noen] faktisk har pant som er oppgitt eller ikke oppgitt, i forhold til lån. Og tilsvarende for salgspant. Så vi, vi gjør en full dokumentkontroll og sjekker at gjeldsbyrden som [er oppgitt] er riktig. Tilsvarende ser vi på selvangivelsen i forhold til usikrede långivere som du ikke finner på eiendomsregisteret eller salgspant, og ser om det harmonerer med det kunden har oppgitt». (9)

Flere av informantene trekker dessuten frem SIFOs referansebudsjett som et viktig redskap i kredittvurderingen. Noen er også i muntlig kontakt med kunden i løpet av prosessen. Slike likviditetsberegninger er stort sett uaktuelle i forbindelse med søknader om kredittkort. For dette produktet gjelder andre rutiner og ikke minst andre algoritmer i scoring-modellene. En informant forklarer det slik:

«Det maskinelle er strengere på kredittkort enn på forbrukslån. Så det er en, hva skal jeg si, det er et strengere innslagspunkt da. Altså, du må ha høyere inntekt, mer stabil inntekt, for å få et kredittkort. Det er blant annet fordi at ... det er mere scorebasert da. Det er ikke så mye manuell vurdering». (6)

2.3 Bransjens synspunkter på debatten om usikret kreditt

Som redegjort for i kapittel 1 er forbrukslånbankene under massiv kritikk og gjenstand for reguleringsframstøt fra flere hold. Våre informanter har mange synspunkter på den pågående debatten rundt deres virksomhet. De ønsker riktignok mange tiltak velkommen (jf. kapittel 4), og ser fordeler med at det nå skal foretas «en opprydding». Men de mener også at næringen blir misforstått på viktige punkter, og at det kan være uheldig for både norsk økonomi og ikke minst for bransjen selv og dens muligheter for å oppfylle sitt samfunnsoppdrag: å tilby usikret kreditt — et behov som tross alt fins i alle samfunn.

Følgende to utsagn beskriver informantenes viktigste reaksjoner på den pågående offentlige debatten om usikret kreditt:

«Man får jo et inntrykk i media av at det er bare å søke om forbrukslån så får du det dagen etterpå. Men det er jo en bransjestandard at 80 til 85 % av alle søknader blir avslått. Det er 15 til 20 % som får innvilget lån. 80 til 85 % får aldri noe forbrukslån. Men bildet i media er jo helt motsatt». (10)

«Det hersker enormt med misforståelser der ute. Og lite kunnskap og kompetanse om hvordan bransjen faktisk fungerer. Blant annet dette skillet mellom de ulike produktene». (14)

Mens det første utsagnet handler om måten finansforetakene kredittscorer og kredittvurderer sine kunder på, dreier det siste seg om at offentligheten mangler en forståelse av at forbrukslån og kredittkort er to forskjellige produkter med forskjellig dynamikk. Begge deler har konsekvenser for bransjens omdømme og myndighetenes reguleringsframstøt. Vi skal se på dette etter tur.

Kredittscore vs. kredittvurdering

Et viktig ankepunkt mot bransjen har vært at den ikke gjør reelle kredittvurderinger, og isteden kun baserer kredittbeslutningene på statistiske beregninger. Dermed øker sjansen for at finansforetakene gir kreditt til personer som ikke burde hatt det. Dette er særlig alvorlig i tilfeller hvor søkeren allerede befinner seg i en vanskelig økonomisk situasjon. Mer generelt vil en mangelfull vurdering av søkerens økonomi fremme vekst i utlånene samtidig som økonomiske og sosiale problemer i økende grad dumpes i det offentlige hjelpeapparatet.

Til det svarer våre informanter at de jobber i en bransje som har tatt i bruk en moderne og treffsikker teknologi. Den er også svært hurtig, og gir kundene nettopp de raske tilbakemeldingene som de forventer i et høyteknologisk samfunn. De mener at det er en myte at manuell kredittvurdering er overlegen automatisert scoring. Tvert imot:

«Du kan bare tenke deg alle de komplekse tingene du skal tenke på da, når du skal gjøre en vurdering. Du har jo inntektsintervaller, formue-intervaller, aldersintervaller, det kan være ulike skatteklasser, du kan eie bolig, du kan ha leieinntekter i tillegg til å eie bolig. Og du ser at det er ekstremt mange kombinasjoner. Mennesket er ikke i stand til å fatte det». (10)

Videre argumenteres det med at det å snakke med kunden ikke er en kvalifikasjon i seg selv. Det er ikke lenger noe poeng å treffe lånesøkere ansikt til ansikt eller ta en telefon for å finne ut om de er skikkelige folk. Det er mye bedre å bruke «... objektive fakta» (5) som en av informantene uttrykte det. Dette avhenger riktignok av hva systemene mates med. Men score-teknologien er generelt langt mer pålitelige enn manuelle systemer og således «... et stort historisk framskritt» (11). Automatikken sikrer også at behandlingen av lånesøknadene blir rettferdig. Saksbehandlere som jobber manuelt kan ha en dårlig dag og gjøre helt ulike vurderinger på to forskjellige tidspunkt.

Det er heller ikke slik at forbrukslånbankene arbeider annerledes enn boliglånbankene. Også de har tatt i bruk scoring-teknologien og baserer seg langt på vei på den:

«Det som det også sies en del om i media, er at det er mye lettere å få et forbrukslån enn å få et sikret lån. Og det er det ikke. For den kredittmodellen som vi bruker her, det er nøyaktig den samme som brukes på boliglån i banken der jeg jobbet før». (9)

Informantene unnlater heller ikke å nevne at der hvor de automatiserte prosedyrene ikke kommer helt i mål, går man inn med manuell kredittvurdering for å fylle hullene.

Det ultimate beviset på om systemet fungerer som det skal er mengden mislighold og tap. Som i all utlånsvirksomhet – enten det dreier seg om sikrede eller usikrede produkter – kan dette ikke helt unngås. Ingen vil imidlertid oppgi statistikk for eget firma. Alle velger isteden å uttrykke seg i generelle vendinger, viser til Finanstilsynet og si at de ikke ligger over, men heller på eller under bransjegjennomsnittet for tap på rundt 2%.

Flere av informantene peker på at mislighold og tap like gjerne kan skyldes kundene som at deres systemer svikter. Noen rammes av livsbegivenheter som arbeidsløshet og sykdom, kanskje lenge etter at de har tatt ut kreditt. Ikke alle har «... utviklet tilstrekkelig modenhet til å planlegge og se framover» (4) som en av informantene uttrykte det, og peker på de unge. Selv om mange lukes ut i løpet av søkeprosessen, er det umulig å oppdage alle. Mange mener dessuten at de blir utsatt for svindel, og at verken automatiserte eller manuelle prosesser kan beskytte hundre prosent mot dette. Flere trakk fram et oppslag i media like før intervjuunden om en spilleavhengig som hadde fått 2.7 millioner i forbrukslån.⁵ Slike tilfeller har stor gjennomslagskraft i offentlig debatt, men

«Bankene er jo ikke dumme i hodet. Han har svindlet bankene, han. Han burde jo heller vært politianmeldt ... Han har misledet bankene i søknadsprosessen. Han har ikke svart på hvor mye gjeld han har. Da hadde han jo ikke fått noe lån ... Den forståelsen mangler jo totalt hos myndighetene». (10)

Et annet eksempel som nevnes er journalister som med ujevne mellomrom går inn på finansieringsselskapenes websider og ser hvor mye lån de kan skaffe seg:

«... de fikk to millioner på to timer. Men [lånene] er jo ikke utbetalt, og ... kunden må jo dokumentere det han har lagt inn [i søknaden]. Og det vil jo være direkte svindel [å ta ut de to millionene], og det er jeg og litt arg på at ikke kommer frem». (11)

Bransjen mener kort og godt at de gjør en god og profesjonell jobb. Konsekvensen av å ikke bli trodd er at myndighetene i beste fall blir opptatt av svært marginale grupper, og i verste fall overdriver tiltak rettet mot næringen. Man burde isteden ta utgangspunkt i den enkeltes ansvar for å overholde låneforpliktelser og holde gjelden innenfor rimelige grenser. Selv tar bransjen ansvar ved å følge Finfo's prinsipper for håndtering av mislighold (jf. kapittel 1). Hvis kunden tar et tidlig initiativ sier flere at vil de kunne tilby markedsløsninger på oppståtte problemer, herunder avdragsfrie perioder og refinansiering.

Det informantene ikke snakker om er forretningshemmeligheten: policyen som ligger til grunn for algoritmene i scoringsprogrammene og som definerer hvor risikovillige de egentlig er i markedet. Finansforetakene vi har snakket med har åpenbart ulike risikoprofiler. Men nøyaktig hva som skiller dem, hvilke konsekvenser det har og hvor uakseptable disse konsekvensene eventuelt er fra et samfunnsmessig synspunkt, er vanskelig å si ut fra intervjuene. Vi kommer derfor tilbake til dette når vi trekker inn andre datakilder i kapittel 3.

Kredittkort vs. forbrukslån

Som allerede demonstrert i kapittel 1 er begrepet 'forbrukslån' ofte brukt i offentlige dokumenter som en sekkebetegnelse for usikret kreditt. Media snakker også ofte om forbrukslån i den betydning «... og så tar de med inn kredittkort» (11). Konsekvensen er mangel på presisjon; som vi har sett er det stor forskjell på lån og kort både når det gjelder bruksområde og dynamikk. Dessuten innføres en moralistisk komponent i diskusjonen, med historiske røtter i forestillingen om at det er langt mer verdig å låne til investering enn til forbruk. Som en av

⁵ <http://e24.no/privat/forbrukslaan/tom-58-fikk-2-7-millioner-i-forbrukslaan-naa-er-pengene-spilt-bort/23918076>

informantene sa: «*Det er ingen som aktivt går og skryter av det i selskapslivet ... det er et litt negativt stigma knyttet til det*» (10). Tilsvarende for næringen: i et moralistisk perspektiv er det å tilby forbrukslån det samme som å tilrettelegge for at folk kan forbruke penger de egentlig ikke har – og det til en høy pris. Den lave valøren som disse produktene har gjenspeiles også i de mer tradisjonelle bankenes omdømme-vurderinger. Verken DnB, Danske Bank eller Gjensidige bank vil f.eks. assosieres direkte med næringen, og selger isteden usikret kreditt aktivt under andre merkevarer —henholdsvis Cresco, 365 og Opp Finans.

Bransjen undrer seg noe både over retorikken og mangelen på presisjon i debatten om usikret kreditt. På den ene siden mener de at forbrukslån som blancolån — altså alminnelige nedbetalingslån — er et redelig produkt som sikrer kunden en fast nedbetalingsplan og god oversikt over det som til enhver tid er restgjelden. Kredittkort, derimot — og for så vidt også forbrukslån som rammelån — er et revolverende kredittprodukt, og mye vanskeligere for kunden å håndtere:

«Kredittkort er jo et helt annet spill. Og et mye mer spekulativt produkt. Der tilbys du gratis kreditt i 45 dager. Bankene gjør ikke det for å være snille. De gjør det for å lokke deg inn til å trekke på kreditten. Og hvis du er en kjempeflink kunde og alltid betaler til forfall så er du en kostnad for banken. Men i det øyeblikket du ikke betaler til forfall og rentene begynner å løpe så er du en veldig lønnsom kunde». (8)

I den offentlige debatten om 'forbrukslån' går kredittkortene stort sett under radaren, kanskje først og fremst fordi kortene brukes av «alle». Noen peker også på den innebygde symbiosen mellom handelsnæringen og finansbransjen, hvor førstnevntes salg baseres på at sistnevnte sørger for at kjøper har både egne penger og kreditt umiddelbart tilgjengelig i kjøpsøyeblikket. Dessuten frikjennes kredittkortene fordi en stor andel av kundene betaler alt ved forfall. Og det står jo for en stor del av utestående balanse hver måned.

Likevel er det nettopp her at mange av informantene mener at problemene med usikret kreditt oppstår. Som en av dem sier «... *over-belåning skjer ofte først på kredittkortet*» (4). Dermed mister kunden lett oversikten og kanskje også kontrollen:

«Min personlige vurdering av hva som er katalysator til gjeldsproblemer, er at det ikke er forbrukslån, [for det har] kunden et mye mer bevisst forhold til. Det er et bevisst valg å ta opp et forbrukslån. Nei, det er kredittkort, det er der du trefter de kundene som ikke har god nok økonomisk selvdisciplin, det er der du kan legge kimen til gjeldsproblemer, det er der en del av gjeldsproblemene kan oppstå». (3)

En av informantene sier da også rett ut at «... *dette er grunnen til at vi ikke har beveget oss inn i dette single kredittkortmarkedet*» (5). Kredittkort som mekanisme åpner imidlertid for en interessant dynamikk — nærmest en næringskjede — hvor det oppstår et «etter-marked» for refinansiering:

«Vi opplever at kredittkort er mye av driveren for forbruksgjeld. At en starter med kredittkort, og så kommer en tilbake og så refinansierer en. Og det har det jo vært ekstremt lite fokus på». (13)

Dette etter-markedet er for tiden svært synlig i markedsføringen av usikret kreditt. Og som vi allerede har sett oppgis refinansiering som låneformål i opptil 70% av søknadene om forbrukslån. Veien fram til refinansiering er likevel kompleks:

«Enkelte klarer ikke å ha et kredittkort og kjører økonomien sin i grøfta. Andre igjen lever greit med kredittkort og flytter det over på et forbrukslån. Mens en

tredje gruppe bare fortsetter det høye forbruket med å bare flytte seg fra kredittkort til forbrukslån fordi du får så mye høyere lånebeløp på forbrukslån».

(12)

Akkurat som at veien fram til refinansiering er kompleks, er også næringskjeden preget av kryssende motiver og interesser. Finansforetak som utelukkende satser på forbrukslån er selv sagt interessert i å overta kunder som har trukket opp for mye kredittkortgjeld, kanskje på flere kort samtidig. Banker som tilbyr både kredittkort og lån har derimot hele næringskjeden innomhus, og vil således også ha en interesse i å finansiere «runde nr. to». En av informantene mer enn insinuerer at slike aktører spekulerer nettopp i det, og «... så konverteres kredittkortene etter hvert over i en slags nedbetalingsstruktur, da» (5). En bank som faller i denne kategorien erkjenner at de legger problemmekanismen rett i hendene på kundene når de oppgraderer kredittkortrammen automatisk, men forsvarer seg med at «... for flertallet så er jo ikke dette et problem. For flertallet av kundene er dette et gode». (3).

Næringskjeden stopper imidlertid ikke opp ved forbrukslånene. Selv om det typisk er lang nedbetalingstid på forbrukslån av en viss størrelse, blir lånene ofte innfridd mye tidligere. En informant forklarer:

«Så låner man 200.000 til å pusse opp badet, og ett år eller to år senere så har huset steget såpass mye i verdi at man kan innfri forbrukslånet ved å øke boliglånet med 200.000. Det ser vi mye av, ja». (8)

Forutsetningen for at næringskjeden kan forlenges inn i boligmarkedet er at boligene stiger i verdi. Det har de stort sett gjort i mange ti-år, særlig i de store byene og omkringliggende tettsteder. Dermed har boliglånbankene til nå hatt en viss interesse i å refinansiere forbruksgjeld inn i sikrede låneprodukter — vel og merke så lenge det skjer innenfor pantets verdi. Selv om forbrukslånbankene konkurrerer med boligkredittproduktene, vil også de ha interesse av en slik transport der hvor lånet er stort og risikoen for mislighold er over en viss grense.

I forhold til en slik næringskjede er bransjens melding til myndighetene først og fremst at det dreier seg om mer – og kanskje først og fremst noe annet — enn bare forbrukslån. Tvert om, det handler om et sammenvevd system av svært forskjellige låneprodukter med ulike egenskaper, funksjoner og dynamikk. Når systemet skal omreguleres er det viktig å være presis og rette hvert tiltak spesifikt inn mot det problemet man ønsker å korrigere. Da holder det ikke å snakke om ‘forbrukslån’ som sekkebetegnelse. Retorikken, særlig i media, er også ugrei. I et moderne samfunn må offentlig debatt baseres på at usikret kreditt har en viktig funksjon for både hushold og økonomien som helhet.

2.4 Oppsummering

Markedet for usikret kreditt i Norge er i sterk vekst, og ansett som en «honingkrukke» blant investorer og aktører på tilbudssiden i markedet. I de seneste årene er veksten særlig kommet i segmentet for høye lånebeløp. Markedet er komplekst og består av en rekke ulike produkter med forskjellige egenskaper, formål, funksjoner og dynamikk. De to hovedtypene er likevel forbrukslån, som typisk er nedbetalingslån, og kredittkort som er revolverende og gir kundene muligheter til å låne seg opp og ned etter eget ønske innenfor en gitt ramme. Sistnevnte produkt gir brukerne inntil 45 dagers rentefrihet, men har samtidig de høyeste rentene for kunder som ikke betaler inn hele det skyldige beløpet ved forfall. I motsetning til Sverige, som er et «forbrukslånland» er Norge et «kredittkortland». En del av forklaringen er den høye selveierandelen i Norge, og at det har vært mulig for boligeiere å finansiere forbruk gjennom ordinære boliglån eller rammelån — såkalt boligkreditt.

I egenskap av å være et revolverende kredittprodukt, er kredittkort kanskje det mest problematiske av alle produkter som tilbys til forbrukerne. Det ligger i produktets natur at det lønner seg for finansforetakene at kundene trekker opp kreditten og begynner å betale renter. Det at kunden til enhver tid har tilgang på både egne penger og kreditt, kan gjøre det vanskelig for noen å holde oversikt, og da kan man lett miste kontrollen. Bransjen fremhever kortene som en katalysator for gjeldsproblemer. Likevel er det lite fokus på dette produktet i offentlig debatt. Det har antakelig sammenheng med at «alle» bruker kredittkort og at de fleste betaler inn alt ved forfall.

Både myndighetene og media bruker ofte begrepet '*forbrukslån*' som samlebetegnelse for usikrede låneprodukter. Dette bidrar til å sette fokuset på nettopp forbrukslånene, samtidig som det introduserer en moralistisk komponent i den offentlige debatten. Dette kompliserer dialogen med bransjen. Det er likevel i tilknytning til forbrukslånene at man for tiden ser en betydelig vekst. En helt sentral mekanisme er '*convenience*' — bekvemmelighet. I mange tilfeller er det enklere — mer bekvemmelig — å ta et forbrukslån fremfor å refinansiere boliglånet. Det kan dessuten være økonomisk fornuftig.

Myndighetene er bekymret for denne bekvemmeligheten. Det hevdes at det er for lett å få forbrukslån, og at næringen tar for lett på kredittvurderingen. Bransjens svar er at de har tatt i bruk moderne teknologi for kredittscoring som både er rask og treffsikker. Og der hvor teknologien ikke strekker til foretas det en manuell kredittvurdering i tillegg. Ingen av informantene vil imidlertid fortelle om algoritmene som definerer scorekortene og redegjøre for risikovilligheten som ligger bak. Finansforetakene har åpenbart ulike risikoprofiler. Men nøyaktig hva som skiller dem, hvilke konsekvenser det har og hvor uakseptable disse konsekvensene eventuelt er fra et samfunnsmessig synspunkt, er det vanskelig å si noe om ut fra intervjuene.

En viktig mekanisme bak veksten i bransjen er det vi kan kalle refinansierings-næringskjeden. Et typisk mønster er at folk trekker opp kreditt på kredittkortene, og så refinansierer denne gjelden som forbrukslån til en billigere rente. Senere flyttes disse lånene inn i boligen gjennom optak av rammelån eller refinansiering av boliglånene.

3 Er usikret kreditt et samfunnsproblem?

Husholdenes bruttogjeld utgjorde 3.110 milliarder kroner ved utgangen av mars 2017.⁶ De store pengene lånes naturligvis i forbindelse med boligkjøp. Men som vi så i kapittel 2, er veksten for usikret kreditt større enn for sikrede lån. Det ligger mange innganger og prosesser bak en slik utvikling. I de kvalitative intervjuene pekte imidlertid informantene på en næringskjede for refinansiering som et sentralt mønster. Den typiske «løypa» starter med at man låner seg opp på kredittkort for senere å refinansiere gjelden til en billigere rente som forbrukslån. Tilslutt tas forbruksgjelden inn i boligen ved at man refinansierer boliglånet eller bruker et rammelån. I dette kapitlet leter vi etter empirisk evidens: kan denne næringskjeden spores empirisk også ved hjelp av andre datakilder enn bransje-intervjuene?

I kapittel 2 så vi dessuten at bransjen parerer anklagene om utilstrekkelige kredittvurderinger med at de har tatt i bruk en moderne og treffsikker scoring-teknologi, og at den suppleres med manuell kredittvurdering der teknologien gir et utilstrekkelig bilde av kundens økonomiske situasjon. Samtlige informanter mente at betalingsproblemer er et helt marginalt problem ved deres virksomhet. Likevel kunne ingen av dem oppgi misligholdstatistikk eller tapstall fra egen virksomhet. De valgte isteden å uttale seg i generelle vendinger, og sa at de hadde tap som lå på eller under bransjegjennomsnittet på 2%. Vi må derfor gå veien om andre datakilder for å undersøke sammenhengen mellom usikret kreditt og økonomiske utfordringer. Som en ultimattest på om bransjen har rett når de hevder at betalingsproblemer er et marginalt aspekt ved næringen, ser vi i dette kapitlet nærmere på sammenhengen mellom ulike låntyper og betalingsproblemer.

Analysene som følger er basert på SIFO-surveyen. Dette er en årlig spørreundersøkelse som dekker mange sider ved husholdenes og enkeltpersoners økonomiske situasjon, herunder gjeldstyper og betalingsproblemer. Vi bruker tall fra årene 2014 til 2017 — ett utvalg for hvert år unntatt 2017 da vi gjennomførte to undersøkelser (Gallup og Norstat). Begge datasett anvendes vekselvis fordi variabeltilfanget er noe forskjellig i de to. Alle utvalgene er basert på web-panelet og er representative for den voksne befolkningen 18-80 år. Siden dette ikke er tidsserier, men tverrsnittsundersøkelser, kan eventuelle spor etter næringskjeden kun observeres på aggregert nivå.

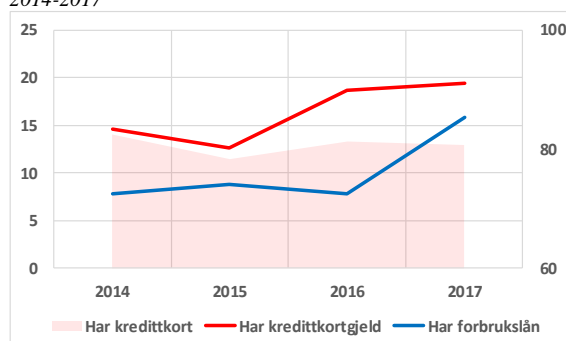
3.1 Hvor utbredt er forbrukslån og kredittkortgjeld?

Markedet for usikret kreditt er i vekst. Utover Finanstilsynets anslag over vekstrater og totalt utestående usikret lånevolum, er finansinstitusjonene selv er lite villig til å tallfeste utviklingen for egen virksomhet — f.eks. i termer av antall kunder, lån, kort og andelen kortholdere som bare betaler en andel av skyldig beløp ved forfall. Veksten burde imidlertid være mulig å spore i spørreundersøkelser som er rettet til befolkningen som helhet.

⁶ <https://www.ssb.no/bank-og-finansmarked/artikler-og-publikasjoner/sterkere-innenlandsk-gjeldsvekst>

Som det røde feltet i figur 3-1 illustrerer, er kredittkort svært utbredt i Norge. Gjennom hele perioden 2014-2017 har andelen personer med minst ett kort ligget rundt 80%. Dette støtter inntrykket fra de kvalitative intervjuene om at markedet er relativt mettet, at det er vanskelig å etablere seg med nye kredittkortprodukter, og at grensenytten av å tillegge seg ett kort til antakelig er lav for de fleste, sett fra forbrukernes side. Nyetableringene i bransjen har da heller ikke vært rettet mot kortsegmentet, men mot markedet for forbrukslån.

Figur 3-1 Kredittkort, kredittkortgjeld og forbrukslån. Prosent. 2014-2017¹



¹ Forbrukslån: N = 1962 (2014), 2180 (2015), 2039 (2016), 1001 (2017)
Kredittkortgjeld: N = 1617 (2014), 1669 (2015), 1657 (2016), 1001 (2017)
(2017: Norstat).

Hvis vi ser på andelen personer som på hvert målepunkt har kredittkortgjeld — altså kun betalte en del av skyldig beløp ved siste forfall — viser figur 3-1 at den lå på i underkant av 15% både i 2014 og 2015, hvoretter andelen begynner å stige. I 2016 var det kommet opp i 19%, og har ligget der siden.

Andelen personer med forbrukslån har også ligget relativt konstant gjennom store deler av måleperioden: rundt 8% både i 2014, 2015 og 2016. Fra 2016 til 2017 måler vi imidlertid en dobling av andelen, fra 8% til 16%. Vi finner den samme tendensen i to uavhengige spørreundersøkelser, begge gjort i mars 2017. Det er dessuten et sekvensielt element i dette: først øker andelen med kredittkortgjeld, deretter andelen med forbrukslån. Ingen av informantene i bransjen vi luftet dette med var overrasket. En av dem hadde allerede ut fra tall i eget firma tenkt seg at «... en økning i andelen i populasjonen ...» måtte være konsekvensen (4). En annen trakk fram nyetableringene som årsak: «[Når det blir] flere spillere du får i et marked vil man normalt få effekt» (5). En tredje informant peker på at

«... mye er nok de som hadde kredittkortgjeld og som nå refinansierer det i et forbrukslån. For det er ikke bare vi som kjører på det budskapet. Det gjør jo veldig mange aktører. Som sagt er refinansiering det formålet som oppgis oftest når man tar opp et forbrukslån». (9)

Siden vi ikke har tidsserier, er det umulig å følge enkeltlån fra kredittkortbruk til kredittkortgjeld og eventuelt videre over til forbrukslån. Det er heller ikke slik at refinansiering er den eneste mekanismen bak veksten. Men informantene fra bransjen sitter «tett på» prosessene. Både utsagnene og entydigheten i deres fortolkninger sannsynliggjør at refinansiering er en viktig nøkkel til å forstå utviklingen i markedet for usikret kreditt.

Man kunne tenke seg at grunnlaget for denne prosessen — kredittkortgjelden — ville reduseres noe som følge av at av andelen med forbruksgjeld er doblet. Figur 3-1 gir imidlertid lite grunnlag for å hevde noe slikt. Tvert imot, andelen med kredittkortgjeld ser ut til å ha stabilisert seg på et høyt nivå. I den grad økningen på forbrukslånsiden skyldes refinansiering av kredittkortgjeld, synes fortsatt vekst å være sikret også i framtiden.

Survey materialet fra 2017 (Norstat) indikerer dessuten at gjennomsnittsgjelden ligger rundt 50.000,- for kredittkort og 113.000,- for forbrukslån. Dette er helt i overensstemmelse med hva som framkommer i bransjeintervjuene. Til slutt kan vi merke oss at andelen som har en eller annen form for usikret kreditt er 25% i 2017. Dette er opp fra 18% i 2015.

3.2 Hvem tar opp usikret kreditt?

Som vi så i forrige kapittel har bransjen selv vanskelig for å gi en presis beskrivelse av kundemassen utover at «alle» tar opp usikret gjeld. Riktignok antydes at kredittkortkundene jevnt over har noe høyere inntekter enn forbrukslånskundene, men når lånene blir av en viss størrelse må jo betjeningsevnen — og også inntektene — være der. Bransjen forteller også at forbrukslån ikke selges til de helt unge — som for noen betyr under 23 år og under 25 år for andre. Kredittkort, derimot, gis til personer helt ned i 18-20-årsalderen. Ifølge våre informanter er den typiske kunden med høyere kredittkortrammer og/eller forbrukslån i 40-årene.

Våre kvantitative data gir en mulighet til å undersøke hvorvidt informantenes beskrivelser kan gjenfinnes i et landsrepresentativt materiale. I tabell 3.1 har vi rapportert en enkel modell for å sammenligne sentrale kjennetegn ved personer som har henholdsvis kredittkortgjeld og forbrukslån. En mer detaljert rapportering fins i vedlegg 1.

Hvis vi begynner med kredittkortgjelden, er verken alder, kjønn eller utdanning statistisk signifikante. Ifølge modellen er det først og fremst økonomiske forhold som avgjør om man har slik gjeld eller ikke. Sannsynligheten øker med inntekten, og er negativt relatert til buffer: jo lavere buffer man har, desto større er sjansen for at man har utestående kreditt på kortet.

Buffer er her definert som penger i bakhånd målt i antall månedsinntekter; fra under én til tolv eller mer. Resultatene støtter langt på vei det som framgår i intervjuene med bransjen. Siden «alle» har kort — de fleste med god betjeningsevne og mange med varierende likviditet — blir det vanskelig å finne de avgjørende forskjellene mellom de som er på plussiden og de som er på minussiden. Dette gjenspeiles også i modellens relativt moderate forklaringskraft. Når inntekt slår ut som den gjør, har det trolig sammenheng med at cashflow'en blir større når inntektene øker. Det er likevel all grunn til å merke seg at lav eller ingen buffer er et viktig kjennetegn på de som har kredittkortgjeld. Dette er da også den viktigste forklaringsvariabelen i modellen.

Sammenlignet med dette framstår de med forbrukslån som en noe annen gruppe. Her er både alder, kjønn og utdanning statistisk signifikant. Sannsynligheten for å ha forbrukslån øker med alder til rundt 45 år, for deretter å avta (jf. vedlegg 1). Igjen står dette seg godt i forhold til de kvalitative intervjuene, hvor det framgår at den typiske kunden er i 40-årene. Videre er det mer sannsynlig for menn enn kvinner å ha forbrukslån. Sammenhengen er imidlertid svak. Høyere utdanning virker motsatt: blant universitetsutdannede er sannsynligheten for å ha forbrukslån lavere enn i andre utdanningsgrupper. Også når vi ser på de økonomiske variablene får vi et annet mønster enn vi fikk for kredittkortgjeld. Nå er ikke inntekt statistisk signifikant, noe som støttes av bransjeintervjuene i den forstand at også folk med lavere inntekter og trygd får forbrukslån. Men i likhet med de som har kredittkortgjeld, er også de som har tatt opp forbruksgjeld kjennetegnet av at de har lav eller ingen økonomisk buffer. Igjen er dette den viktigste forklaringsvariabelen i modellen.

Tabell 3.1 Kredittkortgjeld og forbrukslån. Logistisk regresjon. 2017¹

	Kredittkortgjeld (Ja=1)		Forbrukslån (Ja=1)	
	Koeff.	Sign.	Koeff.	Sign.
Alder	.0282	NS	.1015	**
Alder kv	-.0002	NS	-.0009	**
Kjønn (1=mann)	-.102	NS	.311	*
Univ.utd (Ja=1)	-.155	NS	-.638	***
Pers. inntekt	.123	***	.041	NS
Buffer	-.479	***	-.621	***
Konst	-1.422	**	-3.457	***
N	1953		1958	
Wald chi ² (6)	119.4 ***		126.1 ***	
Pseudo R ²	.07		.12	

¹Buffer: 0 = én mnd-inntekt eller mindre, 4 = tolv mnd-inntekter eller mer. Personlig inntekt: kroner, før skatt. Alder: år. NS=ikke sign for $p < .05$. (2017 Gallup)

3.3 Boligkreditt

Hovedtyngden av det lånefinansierte forbruket skjer imidlertid ikke ved hjelp av usikrede låneprodukter, men gjennom boliglån og rammelån — i bransjen omtalt som boligkreditt. Informantene anser dette som en hovedkonkurrent til egne forbrukslånprodukter av en viss størrelse. En av dem anslo da også volumet av boligkreditt til å være mer enn fem ganger høyere enn det samlede utlånet av usikret kreditt. SIFO-surveyen 2016 gir oss mulighet til å undersøke hvorvidt dette kan gjenfinnes i et landsrepresentativt statistisk materiale.

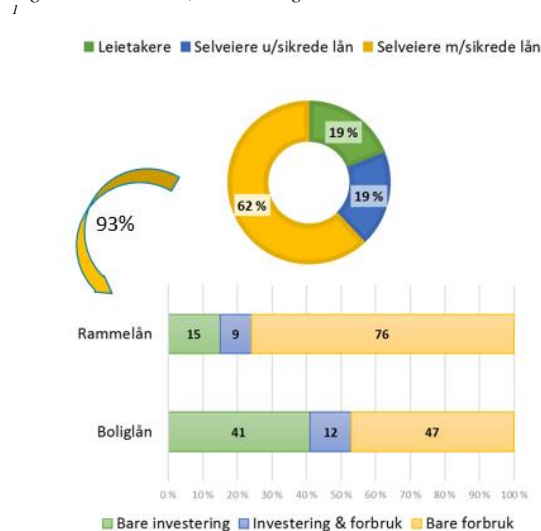
Hovedmønsteret er illustrert i figur 3-2. Når vi inkluderer studenter i analysene, men holder utfordringene som bor i foreldrenes hjem, er andelen leietakere anslagsvis 19%.

Resten er selveiere som enten er gjeldfrie (19%) eller bor i belånte boliger (62%). Nesten samtlige respondenter i sistnevnte kategori — 93% — oppgir at deres hushold har tatt ut enten boliglån eller rammelån de siste fem årene. Disse lånene kan i prinsippet brukes på tre måter: enten kun til det de er tiltenkt brukt til, nemlig investering i bolig, hytte eller annen eiendom; eller til både investering og boligformål, noe som trolig er særlig aktuelt blant førstegangskjøpere som «mangler alt», men som også kan være vanlig blant boligkjøpere generelt som benytter anledningen til å finansiere andre formål i tillegg siden man likevel skal låne penger; eller kun til forbruksformål, noe som betyr at man «spiser» av egenkapitalen på boligen. Rammelån er et produkt som er skreddersydd til nettopp det formålet.

Som vi ser i figur 3-2 er fordelingen på de tre bruksmåtene ulik for de to låntypene. Hvis vi ser på det tradisjonelle boliglånet først, har 41% av de som har tatt ut et slikt lån de siste 5 årene brukt pengene utelukkende til investering i bolig eller hytte. Videre har 12% brukt lånet til både investering og forbruk. Da står vi tilbake med 47% — nesten halvparten — som kun har brukt boliglånet til forbruksformål. Når det gjelder de som har tatt ut rammelån de siste fem årene er andelen som har brukt pengene til investering eller en kombinasjon av investering og forbruk relativt små: henholdsvis 15% og 9%. Det er m.a.o. hele 76% av dem som utelukkende har finansiert forbruksformål på denne måten.

Det er viktig å understreke at figur 3-2 rapporterer andeler som har tatt ut lån og brukt dem på bestemte måter. Dette sier ingenting om kronebeløpene som allokteres til de ulike formålene. Det er f.eks. all grunn til å tro at størrelsen på lånene som tas ut er høyere blant de som faktisk investerer i eiendom, enn blant de som kun har brukt et sikret lån til forbruksformål. Likevel er mengden penger som inngår de prosessene som ligger til grunn for fordelingene i figuren, formidable. Basert på data fra 2012 har en norsk studie anslått at ca. 35% av utlånsvolumet på sikrede lån utelukkende går til forbruk.⁷ Forutsatt at den samme prosentsatsen gjelder i 2016 snakker vi om rundt 1000 milliarder kroner. En av våre informanter antydte som sagt et halvparten så stort tall. Uansett hva man lander på pumpes store summer inn i norsk økonomi gjennom lånefinansiert forbruk.

Figur 3-2 Leietakere, selveiere og bruk av sikrede lån. Prosent. 2016



⁷ Bolig-eie/leie: N = 1957. Selveiere med rammelån: N = 301. Selveiere med boliglån: N = 949

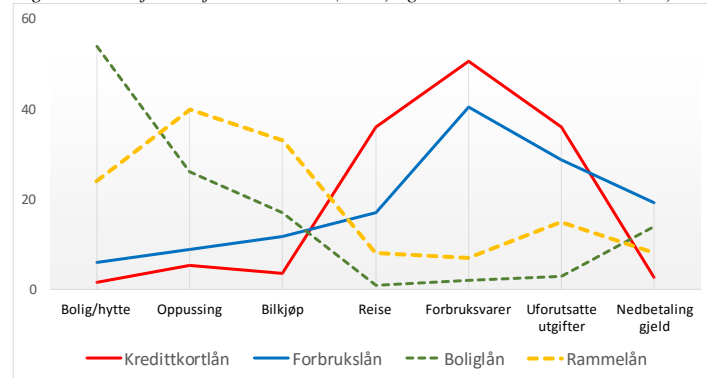
⁷ Almaas, Synne, Line Bystrøm, Fredrik Carlsen, and Xunhua Su. 2015. "Home Equity-Based Refinancing and Household Financial Difficulties: The Case of Norway." Bergen: Department of Finance, Norwegian School of Economics.

3.4 Lånefinansiert velferd: hva brukes lån og kreditt til?

I jakten på næringskjeden for refinansiering kan vi nå ta ett skritt videre, og sammenligne hva de ulike låneproduktene brukes til. Vi benytter oss nå av en mer detaljert liste over låneformål som ikke bare skiller mellom investering og forbruk, men også mellom ulike forbruksområder. Mens datasettet fra 2017 inneholder opplysninger om bruken av usikret kreditt, har vi tilsvarende data om bruksområdene for sikrede låneprodukter i 2016-materialet. Dermed kan vi danne oss et bilde av hvordan nordmenn lånefinansierer — man må kunne si: vesentlige — deler av velferden ved å anvende fire ulike finansielle produkter: kredittkort, forbrukslån, boliglån og rammelån.

Resultatene er gjengitt i figur 3-3. De to prikkete linjene er sikrede lån, grønt for boliglån og gult for rammelån, mens de heltrukne linjene er usikrede låneprodukter: rødt for kredittkort og blått for forbrukslån. Kurvene viser prosentandeler som har brukt de respektive låntypene til hvert av de registrerte sju forbruksformålene de siste 5 årene. Mens investering og de mest kapitalintensive formålene er samlet til venstre på akse, er de mer forbrukspregede bruksområdene plassert til høyre. Ytterst på akse finner vi nedbetaling av (annen) gjeld.

Figur 3-3 Låneformål for sikrede lån (2016) og usikrede lån. Prosent. (2017)¹



¹ N: kredittkort 193, forbrukslån 158, boliglån 909, rammelån 294. (2017: Norstat)

Som det tydelig går fram av figuren har sikrede og usikrede låneprodukter temmelig forskjellige bruksmønstre. Hvis vi begynner med boliglån og rammelån, er disse produkter som særlig brukes til investering og kapitalintensive formål. Som vi også så tidligere i figur 3-2, har 54% av de som har tatt ut boliglån brukt dette til å investere i bolig eller hytte. Videre har 26% brukt slike penger til oppussing, og 17% har finansiert bilkjøpet på denne måten. Rammelånet oppviser noe av det samme mønsteret, men kurvens topppunkter drar seg mer inn mot midten av diagrammet — noe som betyr at dette er et produkt som særlig anvendes til oppussing (40%) og bilkjøp (33%). Sammenlignet med boliglån er andelen som bruker rammelån til investering klart mindre: 24%. Til gjengjeld er denne typen produkt noe mer brukt til typiske forbruksformål som reiser, varekjøp og uforutsatte utgifter — henholdsvis 8%, 7% og 15%.

Bruksmønsteret for usikrede lån er motsatt: her topper kurvene seg ut mot høyre i diagrammet, noe som betyr at de først og fremst anvendes til forbruksformål. La oss likevel begynne med å peke på at investering i bolig og hytte også er et bruksområde for disse produktene. Det er riktignok svært få som bruker kredittkort til dette — kun 2%. Likevel kunne en gjennomgang gjeldsordningssøknader i Oslo dokumentere ett tilfelle av investering ved hjelp av kort — riktignok i egen næring og ikke bolig — allerede i 2011.⁸ Andelen som har brukt forbrukslån til boligfinansiering er noe høyere: 6%. Det dreier seg mest sannsynlig om å dekke kravet til egenandel ved boligkjøp. Selv om flere forbrukslånbanker eksplisitt sier at deres produkt ikke kan brukes til dette formålet, kan bransje-informantene ikke utelukke at det skjer:

⁸ Poppe, C. and R. Lavik (2013): *Hvorfor øker Antall gjeldsordningssaker I Oslo? Åpnede Saker 1999 - 2011*, Oslo: Statens institutt for forbruksforskning (SIFO).

«Hvis det står egenkapital til bolig [som låneformål], så gir vi avslag automatisk. Obligatorisk. De kan oppgi at det er kjøkkenet isteden. Men vi er veldig tydelige, og reglementet vår internt er helt tydelig, vi ønsker å være tro mot boligforskriften». (5)

Figur 3-3 viser da også med all tydelighet at både kredittkort og forbrukslån hovedsakelig brukes til forbruksformål. Forbrukslån ligger høyere på kjøp av bil (12% mot 3%), mens andelene som har finansiert reiser, forbruksvarer og uforutsette utgifter med usikrede lån er høye for begge produkter — og gjennomgående høyest for kredittkort. Eksempelvis er andelen som oppgir varekjøp 51% for kort og 41% for forbrukslån. Vi ser det samme mønsteret for reiser (36% mot 17%) og uforutsette utgifter (36% mot 29%).

Lengst til høyre i diagrammet ligger nedbetaling av gjeld. Vi ser at kredittkort sjelden brukes til det; kun 3% av de som har kredittkortgjeld oppgir dette som bruksområde. Det har selvsagt sammenheng med at det er få andre låneprodukter som er dyrere enn kredittkortene. Likevel kan det tenkes at smålån og privat gjeld noen gnager gjør dette formålet aktuelt også for kortbrukere. Figur 3-3 viser at det produktet som har størst andel nedbetaling av annen gjeld er forbrukslånet med 19%. Vi ser også at boliglån er det nest mest brukte produktet til dette formålet: 14% oppgir de har brukt boliglånet til dette. 8% av de som har tatt ut rammelån sier det samme. Disse resultatene er helt i overensstemmelse med signalene fra de kvalitative intervjuene med bransjen. Selv om vi altså ikke kan følge enkelt-lån fra kredittkort til forbrukslån og videre over boliglån og rammelån, er det likevel rimelig å tolke dette som aggregerte spor etter refinansieringsmekanismen: dyr usikret gjeld har en tendens til å migrere «oppover» i næringskjeden til stadig billigere låntyper. Som en av informantene uttrykte det,

«Det er jo i så fall en positiv trend at veksten [i forbrukslån] kommer fra dyrere gjeld enn at den er ny gjeld. Så jeg tror det er viktig å ha de to tankene i hodet samtidig. At man har en netto gjeldsvekst, men også en forflytning av gjeld fra kredittkort til forbrukslån». (8)

3.5 Betalingsproblemer

Til slutt i dette kapitlet skal vi se på sammenhengen mellom de ulike låntypene og betalingsproblemer. Som nevnt innledningsvis var ingen av informantene fra bransjen rede til å oppgi taps- og misligholdstall fra egen virksomhet. Isteden ga de uttrykk for at betalingsproblemer er et marginalt aspekt ved næringen. Den ene av de to SIFO-surveyene fra 2017 gir oss mulighet til å teste holdbarheten i denne påstanden ved hjelp av et landsrepresentativt utvalg. Vi anlegger et bredt perspektiv og trekker også inn boligkreditten i denne analysen, samtidig som vi kontrollerer for sentrale sosioøkonomiske forhold.

I surveyen har vi målt betalingsproblemer ved hjelp av dette spørsmålet:

«I løpet av de siste 12 månedene, hvor ofte har det hendt at husholdet/du selv ikke har hatt penger til å betale regninger eller lån ved siste forfall?» Svaralternativer: Svært ofte/ ganske ofte/ av og til/ ganske sjelden/ svært sjelden, aldri/ vet ikke

Det vi kaller *‘tilbakevendende betalingsproblemer’* er definert som at man «av og til», «ganske ofte» eller «svært ofte» ikke har kunnet betale regninger eller renter og avdrag på lån ved siste

forfall. Surveyen skiller i utgangspunktet mellom respondenter som er involvert i husholdets økonomiske beslutninger og de som av en eller annen grunn ikke er det og som kun har ansvar for egne penger. De som tilhører den første kategorien — 96% av de spurte — fikk spørsmål om husholdet ikke har kunnet betale for seg, mens resten ble spurt om de selv har hatt slike problemer. Siden nesten alle har svart på vegne av husholdet, er målet på betalingsproblemer å regne som et mål på husholdsnivå. Generelt faller 6.5% av de spurte i problemkategorien. I 2016 lå et tilsvarende tall på rundt 7%.⁹

Tabell 3.2 viser resultatene fra to regresjonsanalyser med ‘*tilbakevendende betalingsproblemer*’ som avhengig variabel. En mer detaljert rapportering fins i vedlegg 1. Tabellens mørke felter markerer modellenes ulike spesifiseringer av sammenhengen mellom betalingsproblemer og gjeld.

De sosioøkonomiske faktorene slår ut likt i alle tre modellene. Sannsynligheten for betalingsproblemer øker med alderen opp til ca. 40 år, for deretter å avta (jf. graf i vedlegg 1). Videre ser vi at betalingsproblemer først og fremst er et spørsmål om ressurser: sannsynligheten reduseres med inntektens og bufferens størrelse. I alle analysene veier disse variablene tungt.

Sammenhengen mellom betalingsproblemer og gjeld er modellert ulikt i de to modellene. Modell 1 behandler kredittkortgjeld og forbrukslån under ett som ‘*usikret gjeld*’. Som vi ser er effekten statistisk signifikant: sannsynligheten for betalingsproblemer er høyere blant de som har slike lån enn blant de som ikke har, uavhengig av alder og størrelsen på husholdets inntekt og økonomiske buffer. I det statistiske materialet fra 2014 kan vi ikke finne en slik sammenheng. Modell 1 kontrollerer også for boligkreditt. Effekten er tendensielt positiv, men ikke signifikant. De som har tatt ut boligkreditt skiller seg m.a.o. ikke ut fra resten av befolkningen når det gjelder andelen med betalingsproblemer, alt annet likt.

I modell 2 er ‘*usikret gjeld*’ erstattet med et eksplisitt skille mellom kredittkortgjeld og forbrukslån. Mens boligkreditt fortsatt ikke er statistisk signifikant, er begge variablene for usikret kreditt signifikante; sannsynligheten for betalingsproblemer er m.a.o. høyere blant de som har slik gjeld. Men siden de som har kortgjeld også kan ha forbrukslån og vise-versa, kan sammenhengen spesifiseres enda mer presist ved å skille ut de som har begge typer gjeld.

Tabell 3-2 *Betalingsproblemer. Logistisk regresjon. 2017.¹*

	Betalingsproblemer (Ja=1)		
	Modell 1 Koeff.	Modell 2	Modell 3 Koeff
Konst	-3.11**	-2.967*	-2.89***
Alder	.137*	.131*	.132*
Alder kv	-.002**	-.002**	-.002**
Inntekt	-1.57e-06***	-1.65e-06***	-1.68e-06***
Buffer	-1.016***	-1.001***	-1.005***
Usikret gjeld	.675**	—	—
kortgjeld	—	.613**	—
Forbrukslån	—	.569*	—
Kun kortgjeld	—	—	.416 ^{NS}
Kun forbrukslån	—	—	.243 ^{NS}
Kortgj. & forbr.lån	—	—	1.22***
Boligkreditt	.313 ^{NS}	.234 ^{NS}	.324 ^{NS}
N	1.903	1848	1.903
Wald chi ²	127.50*** (6)	128.57*** (7)	133.79*** (8)
Pseudo R ²	.26	.27	.27

¹ *Bet.prob og alle lån-variablene er dummies (1=ja). Inntekt: husholdets årsinntekt i kroner. Buffer: 0 = én mnd-inntekt eller mindre, 4 = tolv mnd-inntekter eller mer. NS=ikke sign. for p<.05. (2017 Gallup)*

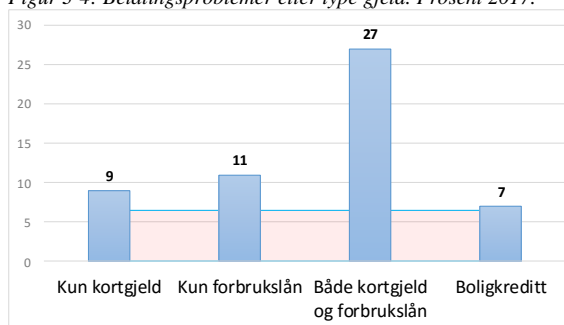
⁹ Måleinstrumentet er riktignok ikke helt identisk i de to spørreundersøkelsene. I 2016 var utgangspunktet for å skille mellom «*husholdet*» og «*du selv*» i spørsmålsstillingen hvorvidt IP bodde i et flerperson-hushold eller alene.

Det er nettopp det modell 3 gjør. Her skiller det mellom de som kun har kredittkortgjeld, de som kun har forbrukslån og de som har begge deler. Som vi ser er sannsynligheten for betalingsproblemer i gruppene som enten bare har kredittkortgjeld eller bare forbrukslån ikke signifikant forskjellig fra befolkningen for øvrig, alt annet likt. Derimot øker sjansen for betalingsproblemer kraftig hvis man har begge typer av gjeld. Dette er riktignok ikke en stor gruppe — rundt 6% av husholdene i Norge. Men den skiller seg tydelig ut, og er utslagsgivende for de observerte sammenhengene mellom usikret gjeld og betalingsproblemer i modell 1 og 2. Det er først og fremst denne gruppen som gjør gjeldsvariablene signifikante i disse analysene. Dermed har vi identifisert en kraftig mekanisme bak betalingsproblemer. Denne «doble» — eller brede — bruk av usikrede kredittprodukter kan fort bli en økonomisk felle.

For ordens skyld: også i modell 3 ser det å ha boligkreditt fortsatt ikke ut til å øke sannsynligheten for betalingsproblemer. Dette stemmer godt over ens med at bankene nesten ikke har mislighold av boliglån og rammelån.

Tendensene fra de tre modellene kan oppsummeres gjennom en enkel graf. Figur 3-4 viser andelen med betalingsproblemer i hver av gruppene med de ulike låntypene. Det røde feltet mellom stolpene indikerer andelen betalingsproblemer på 6.5% i befolkningen generelt.

Figur 3-4: Betalingsproblemer etter type gjeld. Prosent 2017.¹



¹ N: Kun kortgjeld 327, kun forbrukslån 133, både kortgjeld og forbrukslån 123, boligkreditt 1276. (2017 Gallup).

Vi ser at det er henholdsvis 9% og 11% som har betalingsvansker blant de som har bare kortgjeld eller bare forbrukslån. Forskjellen mellom de to gruppene er ikke statistisk signifikant. Som modell 3 indikerer, er det heller ikke noe som tyder på at disse gruppene skiller seg signifikant ut fra befolkningen for øvrig. Derimot er problemandelen blant de som både har kredittkortgjeld og forbrukslån meget stor: hele 27%. Til slutt ser vi at gruppen med boligkreditt ligger så godt som på gjennomsnittet for befolkningen generelt.

Så har bransjen sin ord i behold? Enten man velger å se på usikret gjeld under ett, på typer av produkter eller den kombinerte bruken av dem, hersker det liten tvil om at usikret gjeld øker sjansen for betalingsproblemer — særlig når man trekker opp gjeld på både kredittkort og forbrukslån. Hvis vi legger til grunn tallene som er presentert her, har ca. 145.000 hushold tilbakevendende betalingsproblemer, og av disse er rundt regnet 36.000 — altså $\frac{1}{4}$ — kjenne-tegnet av å ha både kredittkortgjeld og forbrukslån.¹⁰ I tillegg kommer problemhushold med bare én av gjeldstypene. Selv om omfanget av tilbakevendende betalingsproblemer fortsatt er relativt beskjedent i Norge, må bred bruk av usikrede låneprodukter kunne sies å være en betydelig risikofaktor og problemskapende mekanisme.

Fra et forretningsmessig synspunkt ser dette åpenbart annerledes ut. Informantintervjuene tyder ikke på at bransjen uroer seg verken over tapene eller omfanget av mislighold:

«Vi snakker sånn 1% eller 2% [tap] eller mindre enn det kanskje ... det er helt klart at det er en del purringer og sånne ting, men også [det er] veldig lavt i forhold til størrelsen vår». (6)

¹⁰ Forutsetninger for regnestykket: 2.200.000 hushold, rundt 6.5% betalingsproblemer, ca. 145.000 hushold i problemgruppen. Videre: 6% hushold med både kredittkortgjeld og forbrukslån, 27% med tilbakevendende betalingsproblemer, ca. 36.000 hushold i problemgruppen.

Selv om ingen ønsker å tape penger — informantene understreker akkurat det poenget meget sterkt — må likevel enhver veldrevet forretningsvirksomhet regne med noe tap. Og bransjen tåler det. Som en av informantene formulerer det,

«Du kan ha et normalisert tap som kanskje er høyere i prosent enn det du vil se på en boliglånsportefølje, men det er jo en grunn til at prisen er noe høyere på en usikret kreditt, ikke sant?». (2)

Slik sett kan det som for regulerende myndigheter og saksbehandlende institusjoner framstår som et samfunnsproblem, fortone seg som vellykket forretningsdrift på bedriftsnivå.

3.6 Oppsummering

Dette kapitlet har knyttet kvantitative data til det som har framkommet i informantintervjuene med bransjen. Vi har vært spesielt opptatt av to påstander: at det lånefinansierte forbruket blir videreforedlet i en næringskjede fra kredittlån via forbrukslån til boligkreditt, og at eventuelle problemer som oppstår i kjølvannet av en slik prosess er helt marginale. Analysene har vekselvis vært basert på SIFO-survey data fra 2014, 2015, 2016 og 2017. Vi har langt på vei funnet støtte for det som har framkommet i informantintervjuene. Samtidig har de landsrepresentative utvalgene plassert bransjens virksomhet og dens konsekvenser i en større samfunnsmessig kontekst. Det gjelder både lånefinansiert velferd som fenomen og den risikoen som følger med for husholdene.

Med utgangspunkt i at andelen personer med kredittkort har ligget rundt 80% gjennom hele perioden 2014-2017, har vi registrert en økning i andelen med kredittkortgjeld fra rundt 14% til 19% fra 2015 til 2016. Et tilsvarende hopp for forbrukslån kan noteres noe senere; fra 2016 til 2017 dobles andelen med slik gjeld fra 8% til 16%. Bransjeinformantenes hovedforklaring er at dette skyldes at mange har trukket opp dyr gjeld på kredittkortene, og at dette nå konverteres til billigere nedbetalingslån. Selv om dette neppe er den eneste årsaken til veksten i markedet for usikret kreditt, stemmer resultatet også godt overens med trykket på refinansiering i markedsføringen av forbrukslån. Samtidig viser våre tall at andelen med kredittkortgjeld har stabilisert seg på et høyt nivå. Det betyr at forholdene ligger godt til rette for fortsatt vekst i salget av forbrukslån.

Når vi ser på hvem som tar opp de to typene av usikret kreditt, er det hovedsakelig økonomiske faktor som er utslagsgivende for opptak av kortgjeld; sannsynligheten øker med høyere inntekt og lavere økonomisk buffer. Opptak av forbrukslån følger et mer sammensatt mønster. Lav buffer er åpenbart den viktigste faktoren, men inntekt ser ikke ut til å være av betydning. Derimot øker sannsynligheten etter alder fram til rundt 45 år, menn er mer tilbøyelige til å ta opp slike lån enn kvinner, mens høy utdanning reduserer sannsynligheten for å ha forbrukslån. Boligkreditt — dvs. forbruk finansiert gjennom lån med sikkerhet i bolig — er det vi kan kalle toppen av næringskjeden. Rundt 62% av husholdene har enten boliglån eller rammelån. Av disse har 92% tatt opp sikrede lån i løpet av de siste fem årene. Av dem som benyttet seg av tradisjonelle boliglån oppgir 47% at de kun brukte pengene til forbruksformål. Den tilsvarende andelen blant de som trakk penger på rammelånet er 76%. Selv om våre tall bare sier noe om andeler og ikke kronebeløp, er det hevet over enhver tvil at de store pengene ligger her. Dette er hovedkilden til lånefinansiert forbruk.

Hvis vi ser på hvilke formål de ulike typene av lån brukes til, er boliglånene og rammelånene hovedsakelig brukt til investering i bolig/hytte og kapitalintensive formål som oppussing og bilkjøp. Selv om forbrukslån også brukes til kjøp av bil, er kredittkortgjeld og forbrukslån derimot først og fremst knyttet til «lettere» forbruksformål som reise, varekjøp og dekking av uforutsette utgifter. Likevel er det 6% som har brukt forbrukslån til investering i bolig/hytte,

noe som antakeligvis dreier seg om inndekking av egenkapitalkravet. Når det gjelder refinansiering som mekanisme bak låneopptakene, er det nesten ingen som benytter kredittkort til dette. Dette formålet er først og fremst knyttet til forbrukslån (19%) og boliglån (14%), og i noen grad også til rammelån (8%). Disse bruksmønstrene bekreftes langt på vei i intervjuene med bransjen.

Til slutt i kapitlet har vi sett nærmere på bransjens signaler om at tap og mislighold er et marginalt problem ved utlånsvirksomheten. Analysene viser at selv om omfanget av tilbakevendende betalingsproblemer fortsatt er relativt beskjedent i Norge, er bred bruk av usikrede låneprodukter en betydelig risikofaktor og problemskapende mekanisme. En særlig utsatt gruppe er de som både har kredittkortgjeld og forbrukslån. Blant disse er andelen med betalingsproblemer 27%. Fra bransjens ståsted ser omfanget av både tap og mislighold relativt beskjedent ut sammenlignet med utlånsvolumet. De mener også at enhver forretningsvirksomhet nødvendigvis vil ha noe tap, at de driver innenfor forsvarlige rammer og priser produktene for å kunne tåle tap i fremtiden. Slik sett kan det som for regulerende myndigheter og saksbehandlende institusjoner framstår som et samfunnsproblem, fortone seg som vellykket forretningsdrift på bedriftsnivå.

4 Gjeldsregister og andre reguleringstiltak

Det er liten tvil om at bransjen for usikret kreditt er viktig for norsk økonomi; 90 milliarder skaper arbeidsplasser og bidrar til vekst. Disse milliardene bidrar også til velferd på husholdsnivå. Som følge av en villet politikk er kredittkort og forbrukslån i løpet av relativt kort tid blitt en integrert del av den norske lånekulturen. Dette stiller regulerende myndigheter overfor utfordringen med å balansere hensynet til et mest mulig fritt marked for etterspurte finansielle produkter opp mot behovet for å beskytte et mindretall mot gjelds- og betalingsproblemer.

Anført av tre departementer samt Finanstilsynet og Forbrukerombudet lanseres det nå et bredt sett av reguleringstiltak (jf. kapittel 1). Noen er allerede gjennomført, mens andre er på trappene eller varslet som mulige tiltak i fremtidige forskrifter. Også bransjen selv ser behovet for reguleringer på visse områder. Finans Norge skriver f.eks. at

*«... følgende tiltak vil være de viktigste for å unngå at enkeltpersoner pådrar seg uhåndterlig stor usikret kreditt: Gjeldsregister, strengere regler for markedsføring av kreditt, strengere krav til kredittvurdering og systematisk undervisning av personlig økonomi i skolen».*¹¹

Også våre informanter er positive til at det nå skjer en viss opprydding:

«Vi prøver jo å tilpasse oss krav fra Forbrukerombudet og andre. Og så ser vi at det er mange små aktører som slipper unna. Så for oss så er det bare fint med en liten opprydding og får samme krav stilt til alle, og at, ikke minst at det blir fulgt opp». (14)

Dette kapitlet tar for seg bransjens holdninger til mange av de aktuelle nyreguleringene slik de kommer til uttrykk i informantintervjuene. Hovedvekten legges på gjeldsregisteret. Det er likevel et poeng å anlegge et bredere perspektiv, ikke minst fordi tiltakene, hvis de innføres, sammen vil endre bransjens praksis på flere områder. Det er imidlertid ikke alltid like åpenbart hvilken retning endringene faktisk vil ta. Som nevnt i kapittel 1 er det meningen å samle inn nye data i fremtiden for å se hvilken virkning dagens reguleringsinitiativer vil ha. Dette kapitlet kan leses som en forberedelse til en slik oppfølging.

4.1 Gjeldsregister — Gjeldsinformasjonsloven

Som nevnt i kapittel 1.2 skal Gjeldsinformasjonsloven etter planen tre i kraft 1. november 2017. Den vil åpne for at private aktører kan få konsesjon til å etablere gjeldsinformasjonsforetak — altså det som ofte omtales som et gjeldsregister. Ordningen er begrenset til usikret forbruks-

¹¹ Finans Norge: Om å lukke gjeldsfeller. Notat 07.02.2017

kreditt. Forhistorien bak tiltaket går tilbake til 2008 da den første utredningen om et slikt register ble overlevert BLD.¹² De delte meningene fra den gang har nå blitt til en unison enighet om at dette er noe som både er ønskelig og nødvendig. Skal vi tro våre egne bransjeintervjuer, er saken nå overmoden: alle er for et gjeldsregister, og de fleste undrer seg over at det ikke allerede er opprettet.

Når det er sagt, er det likevel all grunn til å peke på at standpunkter av denne typen gjøres på bakgrunn av interessevurderinger, altså i hvilken grad man selv ser seg tjent med et gjeldsregister. I flere av intervjuene med de nyetablerte og mindre forbrukslånsbankene anklages f.eks. de store bankene for uoffisielt å ha lobbet mot registeret fordi deres større kundedatabaser gir dem et konkurransefortrinn i markedet; jo større database, desto mer treffsikre risikovurderinger — og desto mindre nytteverdi vil et gjeldsregister ha for dem. Informantene fra de større bankene har imidlertid ingen motforestillinger mot å få tilgang til en ekstra informasjonskilde. Tvert om, som en av dem sa: «... vi har jo mennesker som søker om kreditt hos oss og som vi ikke har noen kundeerfaring på» (2).

For de fleste informantene er det optimale register en informasjonsbank som inneholder «alt»; ikke bare forbrukskreditt, men også opplysninger om objekt-finansierte lån som billån og båtlån, samt boliglån og andre lån. Begrunnelsen er at opplysningene om privatpersoners gjeld fra andre kilder kan være dels ufullstendige og dels utdaterte:

«Den ukjente faktoren er kundens låneportefølje. Du finner ikke boliglån i dag. Du får ikke verifisert det noe bedre enn på en selvangivelse som også er utdatert. Det samme gjelder studielån, billån, all annen type lån. Så jeg tenker at [skal registeret få] en fornuftig funksjon så må all type gjeld inn dit. All gjeld representerer en viss form for risiko». (14)

Likevel er det ikke alle som deler dette synet. Noen peker på at teknologien nå er inne i en rivende utviklingsfase, og at et register i seg selv ikke nødvendigvis er beste løsning. Isteden dreier det seg om muligheter for å koble sammen flere informasjonskilder:

«Det er selvfølgelig en fordel med en full oversikt. Men jeg vet ikke om det er nødvendig fordi etter hvert ... vil jo vi banker, gitt at kunden gir fullmakt, gi oss full tilgang til Altinn ... Og nå er vi i ferd med å innføre elektronisk tinglysning også. Så jeg tror disse systemene ... på en måte vil gjøre at vi har ganske god kontroll, altså». (5)

Informantintervjuene identifiserer imidlertid fire forutsetninger som bør være tilstede for at registeret skal kunne fungere på en optimal måte. For det første: det må være løpende oppdatert og mest mulig fullstendig. Et mangelfullt register vil naturligvis ikke tilføre risikovurderingene noen reell verdi. For det andre: alle må få tilgang. Slik har det ikke vært i f.eks. Sverige. Selv om det for så vidt er rimelig at kun de som bidrar med opplysninger inn i registeret skal kunne benytte seg av databanken, må alle aktører på tilbydersiden i markedet gis en reell adgang til å delta. For det tredje: alle bør bli pålagt å bruke det. I så fall må myndighetene inn med klare kjøreregler. En av informantene sier det slik:

«Du skal både ha levert data til dette gjeldsregisteret og du skal ha hentet data ut av dette gjeldsregisteret for hver eneste kunde du tar inn. For ethvert usikret produkt du har. Jeg synes det er helt åpenbart at det er sånn man må løse det på». (3)

¹² Bråthen, T., O. Skalpe, and M. Viken. 2008. Utredning Om Gjeldsregister I Norge. Oslo: Barne- og Likestillingsdepartementet.

For det fjerde: det må skilles klart mellom leverandør og bestiller, altså den som produserer løsningen og den part som stiller krav til registerets funksjoner:

«Dette er alltid et viktig skille. Leverandøren kan jo være et kredittbyrå, de vet jo alt om å lage sånne registre. Det kunne vært en leverandør. Kravstillerne, der burde jo myndighetene inn syns jeg. Ikke bankene. Bankene er med [som] premissleverandører». (14)

Fordeler

Mens tilgangen på inntektsdata er god i Norge, er opplysninger om gjeldsforhold vanskelig tilgjengelig sammenlignet med mange andre land. Det gjelder ikke minst forbrukskreditt, hvor kredittforetakene langt på vei er avhengig av den informasjonen som lånsøkerne selv oppgir. Den store fordelen med et gjeldsregister er man får tilgang på objektive fakta:

«Vi får objektiv informasjon. Riktige fakta er noe vi trenger hele tiden. Jo riktige fakta jo bedre er det ... Det er ikke i noens interesse at det er feil informasjon. For oss å innvilge en kreditt som er basert på feil informasjon er ikke ønskelig». (5)

Faktaopplysninger vil forbedre input i bankenes scoring-modeller. Det vil langt på vei løse dagens problemer med å identifisere det lille mindretallet som holder tilbake informasjon om sine gjeldsforpliktelser, da kanskje særlig om lån de nylig har tatt opp. Informanten fortsetter:

«Gjeldsregisteret vil jo kunne fange nåtid. Og det er viktig. Da vil en viss prosentandel bli avdekket, antar jeg, som vi ville gitt lån i dag, muligens. Fordi ikke de har gitt riktig informasjon». (5)

Som vi så i kapittel 2 anser mange at en viktig årsak til bransjens omdømmeproblem er løgn og svindel på kundesiden. Gjeldsregisteret blir en slags løgnavleder:

«Ser jo veldig frem til å få et gjeldsregister sånn at vi kan i hvert fall ta de som per i dag lyver på gjelda si. Vi slipper å be kunden [om gjelden de har]. 95 % er nok ærlige, men så er det 5 % som ødelegger det.». (11)

Flere trekker dessuten fram at det å avsløre løgn også er en fordel for kunden. En av informantene snakker om å bli i stand til å «... hjelpe de som lurer seg selv» (11). Gjeldsregisteret vil nødvendigvis ha en slik preventiv funksjon:

«Vi ser jo egentlig ikke kundens gjeld. Han kan jo lyve ikke sant. Og det er jo litt risikabelt. Ikke minst for deg som kunde. Hvis du er allerede ute og sykler». (7)

I et forebyggende perspektiv vil et gjeldsregister altså kunne bidra til å hindre at noen pådrar seg for mye gjeld, ganske enkelt fordi «... långiverne vil bli i stand til å fatte bedre lånebeslutninger» (4), og samtidig

«... forhåpentligvis hjelpe den som bygger opp en stor gjeldssituasjon. At det blir bremset opp langt, langt, langt tidligere» (12).

Et oppdatert register vil tilføre bankene det de mangler, nemlig fakta-informasjon om kundenes gjeldsforpliktelser. Slik sett vil gjeldsregisteret fylle et viktig hull i grunnlaget for å kredittscore lånekundene. Man vil komme bort fra dagens situasjon hvor kredittforetakene «... ofte sitter og vurderer sannsynlighet, ikke sant, i forhold til ting og tang» (6). Isteden vil man med høy grad av presisjon bli i stand til luke ut versting-kundene basert på fakta:

«Jeg tror at man vil kunne luke ut en del av de tilfellene fordi da vil bankene få tilgang til hele kredittkategorien til kunden i større grad. Innenfor usikret gjeld. Og da vil bankene disiplinere seg mye mer» (10)

Dette vil i så fall innebære at tilfellene av over-belåning vil bli kraftig redusert eller forsvinne helt i fremtiden som følge av innføringen av et gjeldsregister. Alle aktørene vil få tilgang til, og forhåpentligvis også bruke, samme fakta-informasjon og justere risikovilligheten deretter. Men som en av våre informanter påpeker, dersom dette ikke slår inn og det er behov for ytterligere kjøreregler, vil eksistensen av et gjeldsregister også

«... hjelpe regjeringen og reguleringsmyndighetene med å innføre nye lover og regler hvis det trengs» (4)

Noen uavklarte spørsmål

Når informantene snakker om minusfaktorer ved gjeldsregisteret, dreier det seg ikke om motstand mot tiltaket som sådan, men om usikkerhet rundt hvordan registeret blir seende ut og hvordan det skal anvendes. Siden det på intervjuetidspunktet kun fins et utkast til lov om gjeldsinformasjon og ingen ennå er gitt konsesjon til å sette tiltaket ut i praksis, er det selvsagt mange spørsmål som foreløpig er uavklarte. Ett av dem er hvor oppdatert registeret blir i nåtid; om det vil fungere som finansportalen hvor alle bankenes lånerenter oppdateres daglig, eller om innrapporteringen til registeret vil skje på ukes- eller månedsbasis — eller timesbasis for den sakens skyld. På dette punktet er meldingen klar: jo hyppigere oppdatert, desto bedre. Et annet spørsmål — som riktignok er delvis avklart — er hva som skal inkluderes i registeret. Igjen er meldingen fra bransjeintervjuene klar: jo flere opplysninger som registreres, desto bedre.

En ting er mer data, en helt annen ting er hvordan man skal forholde seg til disse opplysningene. Et eksempel er innvilgede, men utnyttede kredittrammer:

«Da får vi inn et nytt informasjonselement som vi ikke spør om og ikke bruker i dag. Men som kanskje kan brukes til noe. Å si at her er en som riktignok bare har 150.000 i gjeld, men han har en innvilget kredittramme på 1 million kroner. Her er et potensial for å dra opp 850 til. Hvordan skal vi vurdere det og vektlegge det i scoren?» (3)

En annen opplysning som mange av informantene var opptatt av, er hvorvidt bare innvilgede lån skal registreres, eller om det også skal legges inn antall lånesøknader som kundene måtte ha på ethvert tidspunkt. Det at en kunde har mange søknader om lån ute samtidig kan enten bety at vedkommende er rasjonell og ønsker å sondere markedet bredt, eller at han har mye lån fra før og søker flere steder fordi han regner med å bli avvist av mange banker:

«Slik det fungerer i Sverige så går det litt utover kunden på den måten at hvis man søker lån mange ganger, så får man en dårligere score. Og det er jo feil. Skal du ikke få lov å søke flere banker for å få bedre betingelser?» (6)

Sagt på en annen måte: «... et gjeldsregister [må ikke] ødelegge for den prisbevisste kunden» (14). Det er likevel ikke åpenbart hvordan bankene velger å tolke antall lånesøknader inn i scoring-modellene. De kan selvsagt velge å se bort fra opplysningen, men det er lite trolig. Ikke bare fordi ethvert tilgjengelig faktum har en potensiell nytteverdi, men også fordi et gjeldsregister nødvendigvis vil komme til å inneholde kundehistorikk om gjeldsporteføljer — herunder data om lånestørrelser, antall lån, tidligere og nåværende kreditorer og altså kanskje også antall søknader om usikret kreditt. Bankene vil over tid gjøre seg erfaringer med slike data og høyst sannsynlig finne måter å anvende og vekte dem på innenfor sine risikoprofiler.

Videre kan registrering av antall lånesøknader øke agentenes betydning i markedet. Hvis det f.eks. blir slik at et høyere antall søknader medfører lavere kredittscore, vil det være rasjonelt for kundene å gå gjennom en agent siden man da bare blir registrert med ett søk samtidig som søknaden går ut til alle aktuelle kredittinstitusjoner som agentene har avtale med. Det kan være delte meninger om en slik utvikling blant tilbyderne; de jo må betale provisjon av de lånene som innvilges gjennom slike salgskanaler. Likevel har vi allerede notert at kunder som formidles den veien oftere er sikre kunder enn de som kommer via bankenes egne direktekanaler. En av informantene peker dessuten på at fra et forbrukersynspunkt «... trenger ikke [bruk av agenter] å være dumt, for man setter jo långiverne opp mot hverandre» (5).

Nok en type usikkerhet som signaliseres i informantintervjuene er knyttet til kostnadene ved å opprette og bruke registeret. Siden det i utgangspunktet foreslås at gjeldsregisteret skal være privat og ikke offentlig, vil det nødvendigvis påløpe kostnader for bankene i en eller annen form — både når det gjelder opprettelsen av registeret, implementering av rutiner for opplasting av informasjon til databasen, og uthenting av opplysninger i forbindelse med behandlingen av lånesøknadene. På intervjutidspunktet er dette helt uavklarte spørsmål. Vi kan likevel notere to prinsippstandpunkter. På den ene siden står de mer veletablerte kredittinstitusjonene som mener at alle bør ha plikt til å delta uansett kostnadsnivå:

«Om det er en for stor kostnad for bankene å hente informasjon eller gi informasjon inn, ja, da får de ikke låne kundene penger, eller så må de ta den risikoen at de ikke får innfordret kravet sitt. Så jeg mener at her må man lage helt åpenbare mekanismer som gjør at alle som ønsker å drive i denne businessen, både må levere og hente data for hver eneste kunde her. Og så kostnaden, den må påføres bankene». (3)

Gitt at de antatte fordelene ved et gjeldsregister er reelle og hindrer tilflyt av tapskunder, er det grunn til å tro at bankene vil tjene på tiltaket og etter hvert gå i pluss. Men som strategisk posisjon kan vinningsaspektet være underordnet ønsket om å få tilgang på mer informasjon:

«Vi har jo vært og lobbet for å få et gjeldsregister, selv om vi kommer til å tape penger på det». (11)

Mindre, nyetablerte banker inntar imidlertid et mer behersket og avventende standpunkt:

«Det er litt avhengig av hvilke variabler vi får lov til å bruke og hva slags pris de nye aktørene vil charge for det da. Det vil være en kost/nytte der. Det er jo dette paradokset med det at om du har gjeld fra før, så er jo det en indikator på at en annen bank har funnet deg kredittverdig. Og det ... teller positivt, ikke sant. Så det er ikke gitt at det at kunden har mye gjeld vil ha så mye å si». (10)

Forventede konsekvenser

På saksbehandlingssiden forventer de fleste informantene at innføringen av et gjeldsregister vil forenkle prosedyrene. Kreditt-scoringen vil bli ytterligere automatisert ved at det gjøres et «ping» til registeret for å innhente data om søkerens gjeldsportefølje og eventuelt sjekke dette opp mot kundens egne opplysninger. Som allerede antydnet ovenfor, kan den siste sløyfen i praksis vise seg å være overflødig— selv om eventuelle gap mellom disse to datakildene vil kunne si noe om kundens etterrettelighet. Uansett vil registerdataene eliminere en svakhet i dagens prosedyrer og forenkle den påfølgende kredittvurderingen.

Det mest sannsynlige er at gjeldsregisteret vil implementeres som en automatisk rutine i kredittscoring-programmet som henter data fra registeret og legger dem inn i saken. De fleste sier de vil nøye seg med å sjekke gjeldsregisteret én gang — enten på søknadstidspunktet eller rett før utbetaling av lånet eller utsendelse av kredittkortet. Tidspunktet avhenger av

«... hvor «live» oppdateringen er, og hvordan det eventuelt er mulig å lure registeret ... At en person får to tilsagn fra to forskjellige banker og signerer og får de utbetalt nøyaktig samtidig. Vi kan ikke gardere oss 100 % mot at kunden benytter seg av det beste og også det nest beste tilbudet, men jeg tror at det i praksis vil være nesten umulig». (8)

En informant peker i midlertid på at det hele avhenger av hvor lang tid det går fra søknaden mottas til den er ferdigbehandlet i systemet:

«Hvis det tar litt tid så for all del, da sjekker vi gjerne registeret to ganger». (12)

Noen ser dessuten for seg at et gjeldsregister ikke bare leverer gjeldsopplysninger, men også informasjon på flere nivåer. Dette kan nyansere spørringen opp mot registeret, og forenkle videre saksbehandling ved at output i praksis er en forhåndsdefinert klassifisering av kunden. En av informantene viser til Sverige hvor de har

«... tre nivåer. Nivå 1 er bare om det er anmerkning eller ikke, og så får man litt info om søker. Nivå 2 er en risikovurdering i betydningen sannsynlighet for betalingsproblemer innen 12 måneder er det vel. Og så er det enda et nivå hvor man får se full gjeldseksposering og alt mulig. I Sverige krever ofte bankene at resultatet må være over et visst nivå på trinn 2 [for å få lån]». (14)

Når det gjelder registerets markedseffekt forventer samtlige informanter at prisene på usikret kreditt vil gå ned som følge av at økt presisjon i lånebeslutningene:

«Det kan godt tenkes at vi kommer til å avslå flere kunder. Men det er jo kunder som i utgangspunktet ikke skulle vært igjennom vårt system likevel. Når man får opplysninger fra et gjeldsregister, så kan det jo tenkes at renten kommer litt ned, da. For da slipper man å ta så høy pris fordi at man har mindre usikkerhet». (9)

Et gjeldsregister som inneholder fakta om kundenes gjeldsforpliktelser er forventet å føre til skarpere konkurranseforhold i markedet. Registeret vil også gjøre det lettere for nykommere å konkurrere:

«Mere informasjon og mer likeverdig informasjon vil øke konkurransen. Og spesielt vil da de nye aktørene som kommer, ha bedre forutsetninger for å plassere seg riktig i pris». (3)

En annen informant peker på at potensialet for lavere renter trolig er stort:

«Alt som øker presisjonsnivået på kredittvurderingene har et potensial for å redusere prisen på lån i markedet. I Norge er tilgangen på informasjon om gjeld svært dårlig sammenlignet med andre land, faktisk dårligst av alle markeder jeg har arbeidet i». (4)

Hvis disse informantene får rett, vil utbredelsen av usikret kreditt antakeligvis øke som følge av at gjeldsregisteret innføres. Lavere renter betyr også at forbrukslånene kan konkurrere med andre typer av lån. Et eksempel er billån i de tilfellene hvor bilen ikke skal kaskoforsikres. Et annet eksempel er knyttet til selve kjernemekanismen i salg av usikrede låneprodukter, nemlig 'convenience'. Hvis forskjellen mellom boliglånsrenter og forbrukslån bare blir på noen få prosentpoeng, vil det bli enda lettere for flere å velge sistnevnte. En større utbredelse av forbrukslån kan dessuten bli en følge av at agentenes rolle i markedet blir større:

«Kundene velger normalt de billigste tilbudene. Så hvis agentenes rolle blir sterkere så skal du ikke se bort fra at du får et prispress ... Og hvis prisen skulle bli

redusert med, la oss si 5 prosentpoeng da, så tror jeg nok at etterspørselen [etter usikret kreditt] vil eksplodere» (5)

Dersom forventningene til renten blir til virkelighet, reises flere viktige spørsmål. Ett av dem er om mer velferd vil bli lånefinansiert ved hjelp av usikrede låneprodukter. En av informantene ser fremtiden slik:

«[Bankenes] marginer blir de samme, for [selv om rentene går ned] får du en lavere tapsprosent, ikke sant, fordi kredittinformasjonen er bedre ... Jeg tror ikke det totale gjeldsnivået vil synke, men risikoen, den totale gjeldseksposeringen synker. Flere lavrisikokunder vil finne det attraktivt å søke, mens høyrisiko-kunder da ikke får lån». (14)

Et annet spørsmål er om lavere renter som følge av et gjeldsregister gagnar samfunnet:

«Hvorvidt lavere pris på forbrukslån er en fordel eller ulempe for den finansielle risikoen og utfordringen med gjeldsoppbygging, det har ikke jeg noe fasitsvar på. Det vil jeg ikke svare et entydig ja eller nei på, at det er positivt at renten på penger går ytterligere ned. Hvis bekymringen er gjeldsoppbygning». (3)

Ingen av informantene tør spå noe konkret om hvor langt ned rentene vil kunne komme til å falle. Selv om et gjeldsregister neppe vil være den eneste årsaksfaktoren, er det tydelig i mange av intervjuene at bransjen på sikt ser for seg at det norske markedet nærmer seg det svenske. I så fall snakker vi om renter ned mot 6-8% for brede kundegrupper.

En mulig utilsiktet virkning av at gjeldsregisteret tilrettelegger for å avvise (flere) risikokunder er at det oppstår et marked på siden av det ordinære markedet, hvor de som ikke får innvilget lånesøknaden likevel får lån andre steder — og da til en vesentlig høyere pris og dårligere betingelser enn hva tilfellet er i dag. Dette vil i så fall være en lite ønskelig utvikling.

4.2 Andre reguleringstiltak

I dette avsnittet skal vi kort se på bransjens holdninger til enkelte av de andre reguleringstiltakene som er foreslått. I den grad disse de blir gjennomført, vil de virke sammen med et eventuelt gjeldsregister og bidra til å endre markedet for usikret kreditt. I en fremtidig vurdering av gjeldsregisterets effekt kan den bredere konteksten være viktig å ta med i betraktningen.

Generelt er det slik at informantene er for reguleringer som de selv ser seg tjent med på vegne av det kredittforetaket de representerer, og mot tiltak som vil begrense det kommersielle handlingsrommet de har i dag. Samtidig bekjenner mange av dem seg til liberalismen, og uttrykker seg prinsipielt som motstandere av reguleringer — særlig forbudslinjen i reguleringspolitikken.

En informant mener det er «... en litt sånn overvåkingsfaktor» (6) rundt reguleringsframstøtene, og en annen sier at han «... ikke er tilhenger av overformynderi» og at «... voksne, ansvarlige mennesker må kunne ta sine egne valg» (8). En tredje gir alle en rett til å

«... si at produktene som tilbys er dyre, unødvendige eller å mene hva de vil om dem. Men å gå derfra til å forby [noe] blir et mer ideologisk spørsmål hvor jeg som liberalist mener det er feil vei å gå». (9)

Forbud mot å markedsføre tilleggsfordeler

Ett av tiltakene som er foreslått på markedsføringssiden er å forby kobling mellom kredittprodukter og tilleggsfordeler som gaver, fordeler i kundelojalitetsprogrammer eller premiering for

å skaffe kredittforetaket flere kunder. Slike fordeler er særlig aktuelle i forbindelse med kredittkort. Tilbyderne av slike produkter peker på et slikt forbud kan være direkte «... ødeleggende for hvordan vårt kredittkort er bygget opp» (3), som en av informantene uttrykte det. Nå skilles det riktignok mellom fordeler knyttet til selve kredittavtalen, f.eks. en forsikring, og fordeler som er uavhengig av avtalen men som forutsetter at kunden faktisk benytter seg av kredittproduktet. I den grad f.eks. rabattordninger på varekjøp som bensin og flyreiser rammes av den foreslåtte forskriften om god kredittmarkedsføring, er også informanter som selv ikke tilbyr kredittkort prinsipielle motstandere av forslaget. Som en av dem sier,

«Jeg synes det er for inngripende. Man burde i så fall være målrettet på hvilke rabatter og fordeler man ønsker vekk. Jeg synes ikke at man skal komme med reguleringer som gjør at det er forbudt å tilby reiseforsikring. Eller drivstoffrabatt. Eller reguleringer som gjør det forbudt å gi bonuspoeng på flyreiser. Og skal man trekke det enda lenger så kan man jo si at det burde være forbudt å tilby kredittkort med gratis lån». (8)

Mens noen argumenterer på liberalistisk grunnlag og hevder at markedet vil bli «kjedeligere», peker andre på at tiltaket er lite målrettet. Det er f.eks.

«... ikke gjort noe omfattende studie [av sammenhengen] mellom bonusordninger, bruk av bonuser og rabatter, og at det går galt for noen [økonomisk].» (11)

Tvert imot er det de beste kundene som benytter seg av bonusordningene, og de betaler ned sin kredittkortgjeld uten problemer. I den grad det er noen som lokkes ut i et økonomisk uføre av utsiktene til rabatter på varer og tjenester vil dette i stor grad «... bli løst av gjeldsregisteret» (10). Reguleringsfremstøtet er m.a.o. overflødig.

Men helt frikjent er fordelsprogrammene likevel ikke. De går til syvende og sist utover de svakere kundene. Som en av informantene sier,

«Man må ikke være helt naiv heller og tro at banken er snill som gir meg disse fordelene. Rent prinsipielt så er det jo de revolverende kundene som betaler for alle de fordelene som de ikke-revolverende kundene får. Jeg har ikke regnet på det, men personlig benytter jeg meg av slike fordeler og er en ganske stor kostnad for kredittkortselskapene. Og den kostnaden må jo noen dekke inn». (8)

Forbud mot oppfordring til uansvarlig låneopptak

I den foreslåtte forskriften om god kredittmarkedsføring dreier dette seg om at det ikke lenger skal være lov å reklamere med at kreditten er lett tilgjengelig og rask å få, eller at terskelen for å få kreditt er lav og søkeprosessen enkel. Våre informanter uttrykker generell sympati med hovedmålet for disse tiltakene, nemlig å ramme den useriøse delen av bransjen. Gjennomgangstonen er at «... det er noen som har valgt den uetiske linja og som ødelegger for hele bransjen» (11). Dessuten

«... er det nok aktører som oppfordrer til forbruk. Det trenger faktisk ikke vi å være med på. Vår markedsføringsstrategi er at når kunden har identifisert et kredittbehov, og søker etter kreditt på internett, så skal vi komme frem som en tilbyder. At bankene ikke skal være med å oppfordre til, til merforbruk og handle på krita, det synes jeg er helt fair». (3)

På et mer konkret nivå er oppslutningen om enkeltforbudene mer begrenset. Flere undrer seg f.eks. over forbudet mot å fortelle kunden at søkeprosessen er enkel. De hevder at det viktigste for kunden er nettopp en sømløs prosess, og ser ikke noe galt i å fremheve dette forutsatt at det ikke går på bekostning av seriøsitet. De peker også på at når man først har bestemt seg for å ta

opp et lån «... så tar man det lånet enten man må fylle ut et langt søknadsskjema eller et kort» (8).

Flere av informantene stiller seg også undrende til at man ikke kan kommunisere at prosessen er rask. I disse tider forventer alle som søker digitalt å få et raskt svar uansett. Et løfte om raskt svar er heller ikke ensbetydende med at lånet innvilges og utbetales straks. Det er snarere et signal om responstid for å sette i gang en prosess:

«Når vi skriver svar innen to timer, eller er det fire, jeg husker ikke, så betyr jo det at du hører fra oss innen to timer». (14)

Flere informanter understreker at raskhet først og fremst er en konkurranseparameter mellom bankene som har betydning for hvilken leverandør kunden velger. Som sådan er responstid viktig for konkurransen forbruksbankene imellom og deres konkurransedyktighet vis-a-vis boliglånbankene, som mange oppfatter som selve hovedkonkurrenten i lånefinansieringen av forbruk. Det reises imidlertid tvil om det raskhet har betydning for selve beslutningen om å ta opp et lån:

«Hvis man har en hypotese om at folk tar forbrukslån ad hoc, så er jeg helt enig. Men jeg er veldig usikker på om det er en stor andel som tar det ad hoc. Med den vurderingen som selskapene skal ha, så må man faktisk gå gjennom en ganske omfattende prosess». (5)

Det dominerende standpunktet som kommuniseres i bransjeintervjuene er at forbudet mot å reklamere med raskhet er et lite målrettet tiltak. Siden det ansees å ha liten betydning for kundens lånebeslutning, blir grunnholdningen at

«De må gjerne komme med det forbudet. Så lenge det er like regler for alle så er det fair nok fra vårt ståsted. Nå tror jeg at kundene forventer å få det ganske raskt uansett. Det er hvert fall ikke noe vi frykter for vår forretningsmodell da». (3)

Forbud mot direkte markedsføring

I den foreslåtte forskriften om god kredittmarkedsføring er det slått fast at dette forbudet handler om at kredittavtaler ikke kan selges direkte til forbrukerne gjennom adressert post og telefonsalg uten mottakerens samtykke. Kredittprodukter skal heller ikke selges på stand eller gjennom dørsalg. Sistnevnte salgsmetode er det ingen som driver med i Norge i dag, så dette er et uttrykk for å være føre-var.

Flere av kredittforetakene vi har snakket med sier de driver med adressert reklame overfor eksisterende kunder i henhold til samtykke. Dette omfatter også tilbud om oppgradering av rammen på eksisterende kreditt til kunder som «... har oppført seg bra» (7). Informantene har imidlertid delte meninger både om direkte markedsføring som salgskanal og om forbudets effekt og målrettethet.

I utgangspunktet er det vanskelig å tenke seg at folk tar opp forbrukslån fordi en bank tilfeldigvis har en kampanje på lånetilbud. Man kan kanskje selge sko på den måten, men neppe lån. Produktene følger ulike logikker. En informant sier da også at

«Ja, adressert reklame har vi testet litt på forbrukslån. Det er en veldig liten salgskanal. Det har, det har ingen påvirkning for oss om det blir forbudt». (2)

Noen ønsker naturligvis likevel å kunne bruke direkte markedsføring, og peker på at dette er en form for tilbud hvor kunden tross alt får tid til å tenke seg om. Andre har imidlertid

«... lite sans for den måten å markedsføre på. Det er en skjønnsvurdering, men jeg synes at det er for inngripende. Jeg liker ikke å få disse brevene i posten ... Vi driver heller ikke med direkte henvendelser over telefon. Jeg vil også synes at det er veldig inngripende hvis noen ringer meg bare sånn helt ut av det blå og spør om jeg vil ha et forbrukslån. Jeg har ingen sans for det». (8)

En av informantene reiser på sin side tvil om selve premisset bak en slik holdning, og spør retorisk om noen

«... faktisk har målt hvor påtrengende det oppleves, eller er det bare en sånn antagelse om at hvis du får noe i postkassa så er det veldig påtrengende?» (5)

Motivet bak en regulering på området er å beskytte folk generelt, og de som ikke bør ha (mer) kreditt spesielt, mot aggressiv markedsføring. På dette punktet reises det imidlertid tvil om effekten av et forbud:

«Jeg er enig i at [direkte markedsføring] kan oppfattes som aggressivt, og at det i seg selv er et argument for å fjerne det. Det er helt fair. Og jeg synes det er myndighetenes privilegium å faktisk definere det. Men igjen, du får løst aggressiv reklame, men det er ikke der du vinner slaget om gjeldsproblemer, altså». (2)

Tilsvarende synspunkter kan også spores når det blir snakk om konkrete markedsføringsstrategier som å selge kredittkort på stand:

«Ikke noe problem for oss å kutte ut stand-salg på dagen, for de kundene der de har veldig begrenset lønnsomhet. Det er kunder som ikke har et kredittbehov når de oppsøkes, så de vil ha et fordelskort. Så [dette er ikke et tiltak] som kommer til å treffe». (3)

La oss likevel ikke glemme at bankene neppe driver med reklame hvis det ikke er lønnsomt. En analyse av omfanget og effekten av direkte markedsføring av kredittprodukter basert på SIFO-surveyen fins i Tangeland (2017).¹³ Der fremgår det bl.a. at 61% av de spurte har mottatt tilbud om kredittkort og/eller forbrukslån uten selv å ha spurt om det de siste 12 månedene. Et stort flertall mottok tilbudene i posten eller på mail. Andelen som takket ja er imidlertid beskjeden.

Gjeldsbelastning og maksimal nedbetalingstid

Finanstilsynets «Utkast til retningslinjer for finansforetaks behandling av forbrukslån — konsultasjon» er i prinsippet en harmonisering av reglene for salg forbrukskreditt med gjeldende regler for sikrede lån. Forslaget inneholder bl.a. skjerpede krav til kredittvurdering, og en regel om at kunden skal kunne tåle en renteoppgang på 5%. Videre angis nye retningslinjer som skal begrense publikums opptak av usikret kreditt. Et slikt lån skal f.eks. ikke kunne bringe den samlede gjeldsbyrde over fem ganger søkers brutto årsinntekt. Videre skal rammekreditt som over tid er fullt opptrukket konverteres til nedbetalingslån. Dessuten skal usikrede lån normalt ikke kunne innvilges med løpetid over fem år.

Her registrerer vi først og fremst en sterk motstand mot de retningslinjene som tar sikte på å begrense opptak av usikret kreditt. Informantene er ikke så bekymret over den øvre grensen på fem ganger brutto årsinntekt. Men både konverteringsregelen, og kanskje særlig begrensningen på fem års nedbetaling, vil utvilsomt ramme bransjen. De fleste sier riktignok at mens gjennomsnittlig avtalt nedbetalingstid på kreditten er høyere enn fem år, er den faktiske løpetiden på

¹³ Tangeland (2017): «Pushing» av usikrede lån — hvor og til hvem. I: Lavik, R. & Elling Borgeraas: *Forbrukstrender 2017*. SIFO prosjektnotat. Oslo: Forbruksforskningsinstituttet SIFO.

lånene mellom tre og seks år. Gjennomgangstonen er at man «går klar» og at det ikke «... vil ødelegge så mye for oss» (5). Likevel er dette snakk om gjennomsnittsstørrelser, og det er all grunn til å tro at variasjonen rundt gjennomsnittene er betydelig. Vi tolker intervjuene dithen at informantene underkommuniserer en sterk motstand mot disse retningslinjene. Dette kommer særlig til uttrykk gjennom sterke advarsler om utilsiktede og uheldige virkninger for både samfunnet og låntakere. En mulig konsekvens er at en større del av det lånefinansierte forbruket vil skje ved hjelp av sikrede lån:

Okay, man bekymrer seg for veksten i boliglån i markedet. Skal du da skyve hele gjeldsoppbygningen inn i boliglånsoppbygning? ... Og så har du prismekanismen da. Hvis du da styrer all etterspørsel til lavrentelån, må du jo spørre deg hva lavere pris har å si for etterspørselen. Man risikerer å lage en regulering som vil øke etterspørselen etter noe du ønsker å få kontroll på». (3)

Andre argumenterer med at særlig femårs-regelen vil bryte næringskjeden og kvele forbrukers sjansje til selv å finne løsninger på en vanskelig gjeldssituasjon:

«For refinansiering er det veldig negativt. For de som har veldig mye kredittkortgjeld og som bare klarer å betale minstebeløpet, så er jo veien ut av dette uføret å samle alle kredittkortene og smålånene i ett forbrukslån hvis man ikke kan bake det inn i boliglånet. Og nedbetale det over tid. Og for mange så vil fem år da være for kort. Det vil kunne føre til at vi gir et avslag isteden, og vedkommende blir låst inne i sin dyre kredittkorttilværelse. Så det er veldig negativt. Det er ikke i kundens interesse og det vil ikke redusere eller styrke den finansielle stabiliteten». (8)

Her har vi å gjøre med aktører som har kommersielle interesser knyttet til å unngå begrensinger på låneproduktenes løpetid. Men dette er et poeng det er verdt å merke seg også fra et forbrukersynspunkt. Betalingsproblemer og gjeldsproblemer er pr. definisjon et markedsanliggende som forutsettes løst av de involverte partene selv. Da må det finnes egnede midler tilgjengelige. Refinansiering er et slikt verktøy. Alternativet på sikt er en gjeldsordning. Dette er imidlertid en exit-løsning som kun skal brukes unntaksvis der ingen andre utveier fins. Derfor er det et tankekors at et tiltak som skal forebygge høye gjeldsporteføljer kan komme i veien for at de som allerede befinner seg i en vanskelig situasjon skal kunne finne markedsløsninger på et gryende gjeldsproblem.

I forbindelse med innføringen av de nye retningslinjene heter det da også i Finanstilsynets pressemelding at det under visse vilkår kan «... gjøres unntak fra kravene til betjeningsevne og til gjeldsgrad ved refinansiering til bedre vilkår».¹⁴ Det gjenstår imidlertid å se hvordan dette vil bli praktisert, og hvor mange avvik fra hovedbestemmelsen om fem års nedbetalingstid som tilsynet vil akseptere.

Rentetak

Et rentetak på lån er et tema som stadig dukker opp i debatten om usikret kreditt. Det foreligger foreløpig ikke noe konkret forslag om å innføre et slikt tiltak, ei heller konkrete innspill på hvor høyt eller lavt et slikt tak bør ligge. Men det vises ofte til Finland, hvor rentetaket ligger rundt 51%, og til Frankrike som har et tak på rundt 13% for smålån.¹⁵ Elisabeth Realfsen i Finansportalen mener at alt over en effektiv rente på 25% er for høyt i forhold til den reelle risikoen i markedet, og antyder at det norske rentetaket i hvert fall ikke trenger å være høyere.¹⁶ Professor

¹⁴ <https://www.finanstilsynet.no/nyhetsarkiv/pressemeldinger/2017/retningslinjer-for-forbrukslan/>

¹⁵ <http://e24.no/boers-og-finans/forbrukslaan/oensker-rentetak-paa-forbrukslaan/23958119>

¹⁶ <http://www.dagsavisen.no/innenriks/renter-uten-grenser-1.925300>

Steinar Holden har antydnet at det bør ligge mellom 10 og 15%, men at dette bør utredes nærmere.¹⁷ Et forslag om utredning ble nedstemt i Stortinget i april 2017, men slo retrett og vedtok 8. juni at spørsmålet likevel skal utredes. Det er ventet at arbeidet vil bli igangsatt i løpet av høsten 2017.¹⁸

Hovedargumentet for å innføre et rentetak er at eksisterende renter er unødig høye og at dette kan skape økonomiske problemer for låntakerne. Man mener også at dersom taket settes lavt nok vil også de mest risikovillige aktørene på tilbudssiden forsvinne. Bransjen selv er som ventet noe lunken til et slikt tiltak. Det liberalistiske motargumentet er at markedet bør være mest mulig fritt og at «... dette markedet regulerer seg selv» (9). Gjennomgangstonen er likevel at hvis et rentetak innføres man vil forholde seg til det på forretningsmessig grunnlag. Som en av informantene sier,

«Vi har jo to ting å spille på: pris og risiko. Så hvis det taket gjør at ikke vi kan ta så mye risiko som vi gjør, så måtte vi jo tatt den ned da». (2)

Tiltaket vil m.a.o. være målrettet i den forstand at flere lånesøknader vil bli avslått. Dermed vil de mest risikoutsatte kundene ikke få (mer) lån. Flere av informantene peker imidlertid på at det er naivt å tro at lånebehovet vil forsvinne. Et rentetak vil derfor kunne ha en utilsiktet, negativ virkning:

«Det store spørsmålet er hva de som blir avvist gjør med det. Vil de la være å låne, eller vil de låne i et grått/sort marked som potensielt kan ha forbindelser til organisert kriminalitet?» (4)

Økningen i avviste søknader — og dermed både størrelsen og grad av betalingsevne til gruppen som ekskluderes fra tilgangen til usikret kreditt — avhenger av hvor lavt rentetaket settes. Det reises også spørsmål om avvisningsandelen overhode vil påvirkes i særlig grad. Resonnementet er at hvis det innføres

«.. et rentetak på for eksempel 40 %, så ville det hatt en marginal innvirkning på bransjen i Norge. Hadde man satt rentetaket på 30 % så hadde man rammet noen få kredittkort og noen få objekt-finansieringsprodukter. Og setter man det noe særlig lavere så er det kredittkortene først og fremst som blir rammet ... Men i og med at lønnsomheten i kredittkortene er såpass stor så tror jeg at man først og fremst ville sett det i en reduksjon i kredittkortrenten». (8)

En annen informant følger opp med å si at

«Man kan drive forbrukslånsbank og tjene godt med penger også med 10 % rente ... Vi kan tåle en god del tap på 10 %. Og vi har ikke så høye tap, så vi skulle nok klart å gjøre en god business». (3)

Samtidig er det åpenbart at jo lavere marginer bankene kan ta, jo strengere må de være i behandlingen av lånesøknadene. De må antakeligvis også redusere eksponeringen overfor enkelte kundegrupper. Men lønnsomhetsresonnementet ovenfor bygger på en forventning om at kundeopgangen vil øke som følge av at rentene settes ned. Informanten fortsetter:

«Fordelen med [et rentetak] er jo at mange som ikke har vurdert forbrukslån tidligere, vil vurdere forbrukslån istedenfor andre typer gjeld. Sånn at mye av kan oppveies ved at vi får en etterspørsel blant enda mer kredittverdige kunder som gir mindre tap». (3)

¹⁷ <http://www.sv.uio.no/esop/forskning/aktuelt/i-media/2016/artikler/160804holden.pdf>

¹⁸ <http://e24.no/privat/stortinget-vil-utrede-rentetak-paa-forbrukslaan/24024221>

Dette er den samme forventningen som mange av informantene også har til gjeldsregisteret. Der var poenget at bedre informasjon vil skjerpe konkurransen, redusere tapene og altså presse prisen på usikret kreditt nedover. Vi kan merke oss at bransjen i begge tilfeller ser for seg et rentenivå som ligner det svenske markedet, og at utviklingen av et grått eller sort kredittmarked trekkes fram som en mulig utilsiktet virkning av disse tiltakene.

4.3 Affiliates

Utover finansforetakene selv er det også andre typer av aktører som markedsfører forbrukskreditt. I kapittel 2 omtalte vi agentene. Dette er nettbaserte markeds plasser for sammenligning av lånetilbud og renter, hvor agenten henter inn data om kunden gjennom en lånesøknad og kvalitetssikrer og videreformidler disse til et større antall aktuelle banker mot provisjon. I tillegg fins en type markedsføring der bankene belønner nettverk av samarbeidspartnere — såkalte 'affiliates' — for kundene de skaffer. En 'affiliate' har gjerne flere 'publishers' under seg. Dette er ikke markeds plasser, men mer som reklamekanaler å regne, der kundene lenkes direkte til enkelttilbydere av kredittprodukter mot provisjon uten noen form for innhenting og bearbeiding av data. Slike nettverk kan bestå av alt fra enkeltpersoners nettsider og blogger til mindre selskaper som sender ut mailer med tilbud om lån fra en database med mailadresser. Det kan også være nettaviser hvor ulike lånebudskap formidles, gjerne med tilhørende lenker.

Mange av bankene — og også agentene — benytter seg av 'affiliates' som del av sin markedsføring. Som en informant fra en av bankene uttrykte det, «... vi ser at enkelte 'affiliates' kan tilføre liksom positiv verdi» (11). En annen sier at de alltid er beredt til å «... gjøre samarbeidsavtaler med de som driver en seriøs forretning» (12). Det er naturligvis ikke bare banken som tjener penger på dette:

«Det som 'affiliates' kan hente i provisjoner er forholdsvis høyt innenfor dette markedet. For dette er veldig konkurranseutsatt marked. Det gjør nok at det har vært enkelte tilfeller der noen har dratt dette litt for langt». (10)

Målgruppen omfatter ikke bare forbrukere, men også selvstendig næringsdrivende. Et enmanns firma vi samarbeidet med mottok uoppfordret på mail og sms gjennomsnittlig ett lånetilbud annenhver dag over en periode på en drøy måned. Her er noen eksempler:

Hei NN. Få et lån på 2 minutter! Vi godkjenner nesten alle lånesøknader.

Hei NN. Alt du trenger å gjøre er å fylle ut søknaden og trykke send. Søknaden er ikke bindende! Du har muligheten til å låne opp til 500.000kr!

Emne: Få penger direkte inn på din konto. Du kan låne fra 10.000 – 100.000 kr. Du bestemmer helt selv hva pengene skal brukes til. Det kan være du ønsker å dra av sted på drømmereisen, bytte ut bilen eller noe helt annet.

Lån penger til drømmene dine. Vi ønsker deg en flott dag!

Eierlån: Lånet gis usikret til selskapets eiere, uten pant i privat eiendom og med 5 års avdragsfrihet. Noe som faktisk gjør at du som eier kan investere i og finansiere din virksomhet uten å blande inn familien og din private eiendom.

Kassekreditt uten sikkerhet: Rammekreditten kan enten legges på toppen av en allerede inngått kassekreditt med annen bank, partner, eller etableres som helt ny kreditt. Søknadsprosessen er rask og tar inntil tre dager med påfølgende utbetaling av kreditten innen fem arbeidsdager. Kreditten kan gis på inntil kr. 500.000. Vi antar at dette er noe som vil kunne innvilges på deres firma, i tillegg til eventuelle øvrige tilbudte finansieringsløsninger.

Emne: Ikke betal for mye – refinansier i dag. Samle dyre smålån og gammel kredittkortgjeld. Ved å refinansiere dine dyre smålån og kredittkort kan du spare opptil flere tusen kroner i måneden.

Emne: Det tar bare to minutter å bli godkjent for et lån. Hei. Vi går en kaldere årstid i møte. Visste du at du kan varme deg med opptil 500.000 kr på kontoen? Det er ikke et triks, bare en flott høstnyhet. (Mailen ble mottatt på våren).

Emne: Lånetilbud. Har du nektet av noen kontante midler, trenger du penger til å tømme regninger eller en personlig eller virksomheten midler til en lav rente. Du kan ta kontakt med oss nå via e-post (... @hotmail.com).

Felles for disse tilbudene er at de ikke kommer fra en bank eller agent, men fra kommersielle samarbeidspartnere. Mailene inneholder lenker enten til konkrete lånetilbud eller agenter og banker i det norske forbrukskredittmarkedet. Ikke alle tilbudene er aggressive eller bryter norsk lov. Noen av dem er imidlertid svært tvilsomme, som det siste tilbudet på listen som tydeligvis er oversatt av en robot og attpåtil ber mottakeren sende svar til et firma med en hotmail-adresse. Dette kan t.o.m. være en fordekt «Nigeria-variant» i 'affiliate'-forkledning. Andre tilbud er direkte feilinformerende, slik som det første av eksemplene ovenfor; de fleste lånesøknadene blir faktisk avvist. Atter andre lokker med drømmer eller med at de kan tilføre firmaet likviditet ved å legge ny kreditt oppå eksisterende lån. Her ser vi også hvordan rask responstid blir et problematisk salgsargument. Ved siden av å bidra til å lokke folk til uansvarlige låneopptak, noe som kan være tilfelle hvis firmaet hangler og mangler likviditet, er angitt tidshorizont i det nest siste tilbudet i beste fall misvisende; «godkjent» er ikke det samme som «innvilget» eller «utbetalt».

Flere av bransjeinformantene peker på at slike 'affiliates' er en viktig kilde til det negative omdømmet som bransjen for usikret kreditt har fått. Noen mener det må gjøres noe med dette fordi mange

«... 'affiliates' kjører i direkte brudd med lovgivning når det gjelder kommunikasjon og bruk av e-post, de bruker ikke standardopplysninger, de bruker et veldig aggressivt språk som ikke henger med virkeligheten og ikke henger med lovgivning. Så det vil vi absolutt ha bort (11)

Som vi så i kapittel 1 slår bransjenormen til Finans Norge og Finfo fast at «... finansforetaket har ansvar for egen bruk av agenter og såkalte 'affiliates'». En mulig vei å gå for bransjen er en innskjerping av denne kjøreregelen. Men flere av informantene sier at de allerede fokuserer på dette. Én sier f.eks. at «... vi gjør alt vi kan på vår side for å følge opp og luke ut det som er useriøst som ikke hører hjemme i det norske markedet» (11). En annen peker på at

«Bankene har jo et ansvar i forhold til Finansavtaleloven også, å føre tilsyn med agentene. Og det står, meg bekjent, i alle bankavtaler med agenter, at hvis de har brudd på god markedsføringsskikk og annet, så vil det føre til oppsigelse».

Dette gjelder selvsagt også for ‘*affiliates*’. Ifølge flere av informantene er problemet imidlertid at bankene ikke har full kontroll med disse nettverkene

«... hvor du kan, fra gutterommet liksom, registrere deg som ‘publisher’ og kjøre i gang. Og motta en betaling for å ha formidlet kunder i dette nettverket. Så vi kan ikke garantere at det ikke dukker opp ting som avviker. Men da jobber vi med nettverket, og vi bruker lov, altså avtalefesting i vilkår, og vi følger opp og monitorer det, gjør stikkprøver (11)

En annen legger til at

«Vi har jo ikke fullstendig kontroll av alt som en ‘affiliate’ gjør. Det er snarere [et spørsmål om] å velge en samarbeidspartner som man føler driver på en seriøs måte. Men det fins alltid sånne lykkesøkere». (12)

Nå skal vi ikke helt glemme at bransjen tjener penger på ‘*affiliates*’-kanalen, og at dette kan være en grunn til at man ikke går «all in» og får ryddet denne typen utilbørlig markedsføring av veien. Alternativt blir spørsmålet om hard regulering fra myndighetenes side kan være løsningen. En av informantene peker på at et enkelt konsesjonskrav er en mulighet. Hvor langt man i praksis kan komme med et slikt grep eller andre tiltak gjenstår å se. Utfordringen består bl.a. i at disse reklamekanalene er nettbaserte og ofte også lokalisert i utlandet.

4.4 Oppsummering

Dette kapitlet tar for seg bransjens holdninger til mange av de aktuelle nyreguleringene. Det har særlig fokusert på gjeldsregisteret, men har også tatt for seg flere av de andre tiltakene som er på trappene.

Samtlige informanter er sterkt for opprettelsen av et gjeldsregister. Fire forutsetninger nevnes for at det skal kunne fungere optimalt: For det første: det må være løpende opp-datert og mest mulig fullstendig. For det andre: alle må få tilgang. For det tredje: alle bør bli pålagt å bruke det. I så fall må myndighetene inn med klare kjøreregler. Og for det fjerde: det må skilles klart mellom leverandør og bestiller, altså den som produserer løsningen og den part som stiller krav til hvordan det skal se ut.

Bransjen ser for seg mange fordeler ved et gjeldsregister. Framfor alt vil en slik informasjonskilde gi informasjon om noe som ikke er tilgjengelig pr. i dag, nemlig kundenes gjeldssituasjon på søketidspunktet. Denne informasjonen vil forbedre kredittscoringen og effektivisere kredittvurderingen. Bankene vil med dette bli bedre i stand til å fatte riktige lånebeslutninger og unngå å gi lån og kredittrammer til kunder som ikke tåler det. Registeret løser også det som mange av informantene anser å være hovedproblemet: identifisere et mindretall av lånesøkere som lyver om gjelden sin, eller ikke forstår konsekvensene av å ta opp (mer) forbrukskreditt. Tilgangen på objektive fakta vil m.a.o. redusere tapene for bankene og skåne noen kunder for en problematisk økonomisk hverdag. Slik sett er tiltaket ansett som svært målrettet.

Siden gjeldsregisteret ennå ikke er opprettet, hersker det også noe usikkerhet rundt noen sentrale spørsmål. Det dreier seg først og fremst om hvor ofte registeret oppdateres og hvor mye nåtid det vil fange oppå. Bransjen lurer også på kostnadene rundt opprettelse av registeret og opp- og nedlasting av data i forbindelse med behandling av lånesøknader. Dette vil være avgjørende for hvor attraktivt det blir å bruke informasjonsbanken. Av den grunn peker noen av informantene på nødvendigheten av at myndighetene går inn med krav om at alle banker både må gi fra seg opplysninger til registeret og ha plikt til å sjekke lånesøknadene opp mot den informasjonen som til enhver tid er tilgjengelig der. Dessuten er de opptatt av hvordan de selv

vil komme til å utnytte og vekke tilgang på ny informasjon om kundene som f.eks. uutnyttede kredittrammer og antall lånesøknader som kunden har inne i et gitt tidsrom.

Som en konsekvens av at gjeldsregisteret kommer på plass og at sjekk mot registeret implementeres som en automatisk rutine i bankenes kredittscoring-programmer, forventer bransjen økt konkurranse både mellom forbruksbankene og mellom usikrede og sikrede låneprodukter. Dette vil i sin tur føre til reduserte renter og økt bruk av forbrukslån og usikrede kredittrammer. Dert er imidlertid vanskelig å spå noe sikkert om hvor sterke disse utslagene blir, om det samlede utlånsvolumet vil øke i framtiden, og eventuelt med hvor mye.

Når det gjelder mange av de øvrige reguleringsforslagene inntar bransjen en langt mer lunken holdning. Informantene har en liberalistisk grunnholdning til statlig inngripen i markedet, og anser også mange av de foreslåtte tiltakene som lite målrettede. Bransjeintervjuene gir således uttrykk for at et forbud mot tilleggsfordeler er for inngripende, og at det blir feil å hindre bankene i å fortelle kundene om sentrale egenskaper ved produktene de selger som f.eks. rask og enkel søknadsprosess. Videre har vi kunnet registrere delte meninger om nødvendigheten av å forby direkte markedsføring. Den sterkeste motstanden er imidlertid knyttet til Finanstilsynets forslag om at usikrede lån normalt ikke skal kunne innvilges med løpetid over fem år. Dette vil legge en for sterk begrensning på bankenes forretningsvirksomhet og stå i veien for markedsløsninger på gryende gjeldsproblemer.

Når det gjelder 'affiliates' er mange av bankene vi har intervjuet brukere av denne typen markedsføringskanal. De er imidlertid enige om at disse nettverkene av og til bryter norsk lov og markedsføringsetikk, og at dette rammer rennommet til hele bransjen. Det er derfor behov for å gjøre noe med dette.

5 Konklusjon: Vil tiltakene virke?

Denne rapporten har sett nærmere på en bransje under press: usikrede kredittprodukter. Siktemålet har vært å kartlegge bransjens egne holdninger til de foreslåtte reguleringene og deres forventninger til hvordan tiltakene eventuelt vil slå inn og endre eksisterende utlånspraksis. Hovedfokus har, i tråd med oppdraget fra Barne- og likestillingsdepartementet, vært forslaget om å innføre et gjeldsregister. Det har imidlertid vært nødvendig å gå betydelig bredere ut og også se på andre foreslåtte tiltak; et gjeldsregister vil jo virke i sammenheng med hvordan andre reguleringer omdefinierer rammevilkårene for salg av forbrukskreditt. Dessuten har det vært nødvendig å kartlegge dagens utlånspraksis og bransjens forståelse av egen virksomhet for få et begrep om de foreslåtte tiltakenes målrettethet. I den sammenhengen er det et poeng at tilbydersiden i markedet ikke består av passive aktører som bare gjør som de blir fortalt, men aktivt tilpasser seg de til enhver tid gjeldende rammebetingelser.

Datatilfanget har hovedsakelig vært basert på 16 kvalitative intervjuer i 13 banker og agentfirmaer. Denne metoden har imidlertid også noen åpenbare svakheter. Det er enhver informants rett å fremstille seg selv og sin egen virksomhet i mest mulig positivt lys. Selv om de vi har intervjuet har vært åpne og meddelsomme om en rekke temaer, er det selvsagt innenfor visse grenser. Dessuten ser på bransjens forretningsvirksomhet fra et de tross alt begrenset ståsted: sitt eget firma. For å få tak i «det store bildet», og for å avklare hvorvidt det er et sammenfall mellom bransjens egne vurderinger og målbare effekter på nasjonalt nivå, har vi derfor koblet de kvalitative intervjuene til kvantitative data – nærmere bestemt SIFO-surveyen 2014-17.

På intervjutidspunktet hadde ingen av bransjeinformantene noen erfaringer med hvordan de nye reguleringene vil virke i praksis — de fleste av dem var på høringsstadiet og foreløpig implementert. Synspunktene på tiltakenes målrettethet og effekter er m.a.o. basert på kvalifiserte antakelser. Ved siden av å systematisere og rapportere informantenes synspunkter, har det derfor vært et mål for denne rapporten å legge opp til en oppfølgingsstudie av de samme forhold på et tidspunkt hvor tiltakene — og særlig gjeldsregisteret — har fått virke en stund. Bransjens forventninger til virkningene av reguleringene — og da spesielt gjeldsregisteret — bør altså etterprøves i en senere datainnsamling.

Hvert av de foregående kapitlene har et oppsummerende avsnitt. Det er derfor ingen grunn til å oppsummere funnene på nytt her. I dette kapitlet konkluderer vi isteden med å se nærmere på bransjens forventninger til virkningene av tiltakene, og hvilke parametere vi bør se etter i en fremtidig evaluering av gjeldsregisterets virkemåte. Hovedvekten vil derfor bli lagt på registerets betydning i en situasjon hvor også andre tiltak forutsettes innført. I denne omgang ser vi bort fra innstrammingen på markedsføringssiden, og konsentrerer oss om Finanstilsynets nye retningslinjer for forsvarlig utlånspraksis samt utsiktene til rentetak.

5.1 utfordringer for regulator

Når man skal vurdere virkningene av nye reguleringer, er det viktig å ta utgangspunkt i at slike tiltak som regel må balansere flere hensyn opp mot hverandre, og følgelig ta stilling til dilemmaer og kontroverser som nødvendigvis dukker opp. Som vi har sett i foregående kapitler er det sterke interesser knyttet til omreguleringen av tilbydersidens handlingsrom i forbrukskredittmarkedet. Både Finanstilsynet, Norges Bank, tre departementer (Finans, Justis og barne- og likestilling), Forbrukerombudet og Forbrukerrådet har klart definert dette markedet som et samfunnsproblem. Til og med bransjeorganisasjoner som Finans Norge og Finfo har vært på gli i den retning. Målet har vært å dempe veksten i utlåsvolumet og beskytte folk mot utilbørlig markedsføring og problematiske låneopptak. I Finanstilsynets pressemelding i forbindelse med implementeringen av de nye retningslinjene heter det da også at de skal

*«... skal bidra til forbrukerbeskyttelse ved å redusere faren for at lånekunder påtar seg gjeldsforpliktelser som de senere ikke er i stand til å betjene, samt bidra til solide finansforetak».*¹⁹

I tillegg har vi sett at den høye lønnsomheten i bransjen har vært trukket fram som problematisk, da rentenivået i markedet gjør det mulig for finansforetakene å ta høy risiko og låne penger til kunder med lav betjeningsevne. Bransjen tåler å ta de tapene som måtte komme — i størrelsesorden 1.2 milliarder årlig.²⁰

Selv om vi har sett at bransjen ønsker enkelte av tiltakene velkommen og ellers sier de vil forholde seg pragmatisk til endringene som måtte komme, er egeninteressen i dagens klima primært knyttet til *status quo*. I bransjeintervjuene kommer dette særlig til uttrykk i holdninger som at det er lov å tjene penger, og at det er feil å nekte folk lån og velferdsgoder så lenge betalingsevnen er tilstede. I den grad endring av rammebetingelsene likevel er uunngåelig, gir informantene støtte til reguleringer som de selv tjener på, og er negative til tiltak som vil begrense eget handlingsrom og inntjeningsmuligheter.

Regulator står dermed overfor oppgaven med å finne et optimalt balansepunkt mellom markedsfrihet, forbrukerbeskyttelse og nødvendigheten av en sunn finansnæring. Dette dreier seg ikke bare om å etablere fornuftige rammer for bransjen. Det handler også om at behovet for å skjerme et mindretall mot problematiske låneopptak må balanseres med flertallets ønske om god tilgang til finansielle produkter og tjenester. Dette er noe også bransjen klar over. Som en av dem peker på,

«Det er noen som må beskyttes mot seg selv, og så må man gjøre en vurdering av om man skal innføre regler som gjelder alle nordmenn for å beskytte en liten gruppe. Og det er en avveining som man gjør i alle reguleringer. Alt fra narkotika og til trafikkregler. Det er en avveining». (8)

Dette utnytter bransjen for det det er verdt i sin argumentasjon. Som vi har sett peker de på at tapene deres er forsvinnende små, at kundene i det store og hele er betalingsdyktige, og at problemene som tiltakene tar sikte på å løse er minimale.

I denne balansegangen mellom overordnede samfunnsinteresser, bransjeinteresser og forbrukerinteresser må reguleringstiltakene både være målrettede og dimensjoneres riktig. Dette er viktig, ikke bare fordi skreddersøm er en forutsetning for å et mål, men også av to andre grunner. Den ene er at nye reguleringer ofte har tilbakevirkende kraft. Det gjelder ikke minst på dette området hvor mange allerede har opparbeidet seg solide gjeldsporteføljer. En tydelig drivkraft bak veksten i forbrukslån er nettopp refinansiering av dyr gjeld til billigere lån. Enhver

¹⁹ <https://www.finanstilsynet.no/nyhetsarkiv/pressemeldinger/2017/retningslinjer-for-forbrukslan/>

²⁰ Høringsnotat, lov om registrering av enkeltpersoners gjeld (gjeldsregisterloven), side 19

innstramming av finansinstitusjonenes muligheter til å gi lån vil potensielt kunne gå ut over de som allerede har mye gjeld og som kunne ha kommet inn i smulere farvann ved hjelp av en markedsløsning.

Den andre grunnen til at målrettethet er viktig er at reguleringer ofte har utilsiktede virkninger. Mange av bransjeintervjuene har pekt på flere mulige utfall av denne typen. Særlig iøynefallende er kanskje forventningene om at de nye reguleringene vil bidra til et prisfall i markedet. Dette vil igjen kunne øke, snarere enn redusere, opptak av usikret kreditt. Et annet utfall som ofte blir nevnt er at dersom det legges for sterke begrensninger på utlånsvirksomheten vil det kunne oppstå alternative markeder for kreditt hvor både pris og andre betingelser kan bli svært mye dårligere enn i dagens situasjon.

5.2 Hvilke konsekvenser vil gjeldsregisteret ha?

Målet med å opprette et gjeldsregister er å bidra til å hindre at personer med liten eller ingen betjeningsevne blir innvilget lån. Ved å tilføre finansforetakene en type data de pr. i dag mangler, er målet å øke presisjonsnivået i både risikovurderingene og likviditetsvurderingene. I utgangspunktet tyder bransjeintervjuene på at gjeldsregisteret ansees som et meget treffsikkert tiltak — utvilsomt det mest målrettede av alle reguleringsfremstøtene som er kommet. Registeret fyller et hull i bankenes informasjonstilgang, og det er rettet mot et konkret problem: luke ut kunder som ikke skal ha (mer) kreditt. Det handler om å unngå tap for banken og betalingsproblemer for kunden:

Fordi det er jo der vi ser at de største problemene ligger. Kundene er ikke ærlige med oss om hvilken gjeld de har, og da er det mulig at de får lån langt utover det som er forsvarlig. Så det er et problem for oss, og det er et problem for dem. Og der syns vi at et gjeldsregister vil være bra». (9)

Fra at bransjen hevder at «... gjeldsregisteret er det [tiltaket] som vil ha størst innvirkning, og det som vil være mest målrettet» (8) til å konkludere med at tiltaket vil virke etter hensikten er imidlertid en forhastet slutning. Eksempelvis er det forventet av både myndighetene og finansforetakene at gjeldsregisteret vil bli linket direkte til kredittscoring-programmene hvor informasjonen om søkerens gjeldssituasjon vil bli vektet og inngå i beregningen av kundens score. Høy usikret gjeld og mange kreditorer bør intuitivt trekke scoren ned og gjøre det vanskeligere å få innvilget lån. Men som vi har sett i de foregående kapitlene ligger det ikke noen automatikk i dette; tvert om, avhengig av finansforetakets risikoprofil, kan det å ha mye gjeld og mange kreditorer telle positivt. Informantintervjuene tyder dessuten på usikkerhet rundt håndteringen av andre informasjonsbiter som kan bli tilgjengelige gjennom registeret, herunder gjeldshistorikk, uopptrukkede lånerammer og antall søknader om lån som kunden har ute.

Dermed er det ikke åpenbart hvilke målbare konsekvenser et gjeldsregister vil ha. Hovedvirkningen vil riktignok utvilsomt være at kvaliteten og presisjonen i kredittscoringen og kredittvurderingen blir høyere. Men ikke desto mindre er det viktig å peke på at åpenbare suksessindikatorer som f.eks. økning i antall avslåtte søknader ikke nødvendigvis vil slå inn som forventet. Antallet kan faktisk gå ned. Tilsvarende kan vi tenke oss at gjeldsregisterets effekt kan måles i termer av færre misligholdte engasjementer og mindre tap. Heller ikke dette er det eneste mulige utfallet. Tilgangen på bedre opplysninger om kundens gjeldssituasjon kan faktisk føre til det motsatte: at finansforetakene ved hjelp av oppslag mot registeret blir bedre i stand til å eksponere seg inn i ulike segmenter hvor sannsynligheten for tap er kjent og hvor selskaps policy tilsier at man er beredt til å ta det tapet. Alt avhenger m.a.o. av hvordan de nye dataene blir brukt — og der står finansforetakene fritt.

En mulig utilsiktet effekt av gjeldsregisteret som ofte trekkes fram i bransjeintervjuene, er at økt presisjon i kredittvurderingene vil føre til økt konkurranse, noe som i sin tur vil presse

rentene nedover. Dette er i seg selv ingen uønsket effekt. Men dermed er det også duket for at opprettelsen av et register vil bidra til å øke utbredelsen av usikret kreditt inn i grupper som hittil har finansiert forbruket sitt på andre måter. I så fall kan registeret bli en medvirkende årsak til fortsatt vekst i utlånene. I den grad dette slår til, vil nok en tilsynelatende åpenbar suksessindikator slå ut stikk motsatt av forventningene: antall innvilgede lån kan komme til å øke istedenfor å synke.

En av intensjonene med gjeldsregisteret er at det skal virke ekskluderende: kunder med liten betalingsevne skal ikke ha lån. Tilgang på presis informasjon om lånsøkernes gjeldssituasjon vil utvilsomt bidra til å realisere dette målet. Men det er ikke dermed sagt at disse kundene blir helt avskåret fra å få lån. I andre land som f.eks. Sverige har det vokst fram et betydelig marked for dyre smålån. I så fall kan en utilsiktet virkning av registeret bli at det bidrar til å øke omfanget av gjelds- og betalingsproblemer snarere enn å redusere det.

Gjeldsregisteret i sammenheng med tiltak for å redusere lånevolumet

Gjeldsregisteret vil neppe være den eneste faktoren bak de mulige utfallene beskrevet ovenfor. Registeret inngår i en større reguleringskontekst hvor hovedmålet er å dempe utlånsveksten. Her veier andre tiltak tyngre. Derfor vil virkningene av et gjeldsregister være betinget av den brede konteksten som registeroppslagene skjer innenfor.

Flere av Finanstilsynets sett av nye retningslinjer er primært innrettet mot å begrense låneopp-taket av usikret kreditt. Vi har tidligere sett at bransjeinformanter ikke er særlig bekymret for regelen om at den samlede gjelden ikke må overstige fem ganger kundens inntekt. Siden det normalt er snakk om relativt små summer sammenlignet med boliglån og rammelån, er det antakelig bare unntaksvis at et forbrukslån — for ikke å si en kredittkortramme — vil føre kunden over denne grenseverdien. Derimot er bransjen bekymret for at forbrukslånene skal ha en normal nedbetalingstid på fem år, og at fullt opptrukne kredittkortrammer skal konverteres til slike lån. Hovedgrunnen er at dette vil ramme det for tiden største salgargumentet: refinansiering av mange dyre lån til ett stort et med billigere renter. En andel potensielle kunder i dette markedssegmentet har så store lån at en nedbetalingstid på fem år er urealistisk.

Selv om Finanstilsynet åpner for at denne regelen kan omgås «... *under visse vilkår*»,²¹ er det uvisst hvordan denne unntaksregelen vil bli praktisert. Det er derfor grunn til å tro at en av virkningene av de nye retningslinjene kan bli at det blir vanskeligere for kunder å finne markedsløsninger på høye gjeldsporteføljer. Gjeldsregisteret vil antakelig bidra signifikant til en slik blokkering fordi kundenes faktiske gjeldsporteføljer vil bli gjort umiddelbart kjent for finansforetakene på søketidspunktet. I den grad dette er tilfellet, vil registeret m.a.o. indirekte — og uintendert — kunne føre til at noen blir sittende fast i en unødig vanskelig økonomisk situasjon og i verste fall på sikt drives inn i en gjeldsordning. I så fall får vi, paradoksalt nok, en problemskapende mekanisme «på kjøpet» ved innføringen av et forebyggende tiltak. Det gjenstår selvsagt å se om, og i hvilket omfang, en slik effekt faktisk inntreffer.

Gjeldsregisteret i sammenheng med rentetak

Et rentetak er et kraftig tiltak, og vil innebære at ingen kan ta renter over et visst maksimumsnivå. Som vi har sett forventer bransjen at flere lånekunder ekskluderes, og at dette vil bli kompensert gjennom en skarpere konkurranse, hvor lavere renter legger forholdene til rette for ekspansjon inn i kundesegmenter der det tidligere var uaktuelt å lånefinansiere forbruk med usikrede låneprodukter. Under et slikt regime vil gjeldsregisteret trolig få stor betydning som redskap for å redusere risikoen og dreie en hel næring i nye retninger. I en slik kontekst kan en uintendert virkning av registeret bli at flere tar opp usikret kreditt og at utlånsveksten blir liggende på et høyt nivå. Dessuten skal vi ikke se bort fra eksklusjonsproblematikken og de konsekvenser den måtte ha for fremveksten av alternative kredittmarkeder.

²¹ <https://www.finanstilsynet.no/nyhetsarkiv/pressemeldinger/2017/retningslinjer-for-forbrukslan/>

5.3 Sluttkommentar: Hva skjer med næringskjeden?

I kapittel 2 og 3 var mye av vårt fokus rettet mot det som i bransjeintervjuene framstod som beskrivelsen av en næringskjede. Et typisk mønster er at folk trekker opp kreditt på kredittkortene, og så refinansierer denne gjelden som forbrukslån til en billigere rente. Senere flyttes disse lånene inn i boligen gjennom opptak av rammelån eller refinansiering av boliglånene. Hvor mye vil Finanstilsynets nye retningslinjer og et eventuelt gjeldsregister påvirke dynamikken i denne kjeden?

Det generelle svaret er trolig: lite på kort sikt. De nye reguleringsframstøtene er ingen revolusjon. Den norske lånekulturen vil stort sett forbli intakt. Noen grupper vil riktignok få det vanskeligere med å finne refinansieringsløsninger, men folk flest vil kunne fortsette å lånefinansiere velferdsgoder og refinansiere låneporteføljene som før. Det samme gjelder for bankene. De må selvsagt heretter følge et noe strengere regelverk og endre noen rutiner, men refinansiering vil fortsatt være en hovedinntektskilde og kanskje også det viktigste satsingsområde i tiden som kommer. I kapittel 3 så vi da også at andelen med kredittkortgjeld har stabilisert seg på et høyt nivå.

På litt lengre sikt vil det imidlertid kunne tenkes at de nye reguleringene vil bryte opp noe av dynamikken i næringskjeden, og dermed endre både tilgangen på lånefinansiert velferd og måten denne velferden finansieres på. Hvis vi starter i kjedens øverste divisjon — de sikrede lånene — meldes det allerede nå om at låntakere med en gjeldsbelastning på mer enn fem ganger inntekten har vanskelig for å refinansiere låneporteføljene til bedre betingelser (TV2-nyhetene 09.06.2017). Dette kan i noen tilfeller også ha betydning for muligheten til å ta forbrugsgjeld inn i boligfinansieringen. I den andre enden av kjeden — kredittkortene — innebærer Finanstilsynets nye retningslinjer at det må gjennomføres en kredittvurdering hvis rammen overstiger 25.000 kroner, og uansett dersom kunden har ett eller flere kredittkort fra før. Dette betyr at det legges en viss begrensning på tilgangen til revolverende kreditt. Midt mellom disse to ytterpunktene kan det åpne seg nye muligheter for forbrukslånsproduktene.

Dette avhenger ikke så mye av Finanstilsynets retningslinjer som av den generelle utviklingen av konkurransesituasjonen i markedet. Som allerede antydnet ovenfor, vil gjeldsregisteret i ulike reguleringskontekster kunne ha en viss betydning for konkurransen gjennom å øke presisjonsnivået i scoringen og kredittvurderingen. I den grad dette bidrar til å presse rentenivået nedover, vil forbrukslånene i økende grad kunne konkurrere med andre typer av lån. Bare rentene kommer lavt nok ned vil *'convenience'*-egenskapen ved forbrukslånene også føre til at slike produkter står sterkere i konkurransen med boliglånene. I så fall er et mulig scenario en normalisering og avmoralisering av forbrukslånene: at en større del av det lånefinansierte forbruket vil skje gjennom slike produkter, og at slik finansiering i større grad blir en permanent løsning og dermed frikobles fra refinansieringssyklusen. I et slikt perspektiv vil vi kunne observere en fortsatt vekst i denne typen lån.

Så kan vi diskutere hvorvidt dette er en ønskelig utvikling eller ikke. Uansett må en fremtidig evaluering av gjeldsregisterets funksjon gjøres i en slik bred sammenheng.

Vedlegg

Tabell 3.1 – regresjonsanalyser

```
. logit kredittgjeld alder alder_kv mann universitet persinnt buffer [pweight=vekt]

Iteration 0:  log pseudolikelihood = -1045.1571
Iteration 1:  log pseudolikelihood = -971.22276
Iteration 2:  log pseudolikelihood = -968.6487
Iteration 3:  log pseudolikelihood = -968.64051
Iteration 4:  log pseudolikelihood = -968.64051

Logistic regression              Number of obs   =    1,953
                                Wald chi2(6)     =    119.43
                                Prob > chi2         =    0.0000
Log pseudolikelihood = -968.64051  Pseudo R2      =    0.0732
```

kredittgjeld	Robust		z	P> z	[95% Conf. Interval]	
	Coef.	Std. Err.				
alder	.0282201	.0244953	1.15	0.249	-.0197899	.07623
alder_kv	-.0002486	.0002561	-0.97	0.332	-.0007505	.0002532
mann	-.101941	.1273135	-0.80	0.423	-.3514708	.1475889
universitet	-.1546329	.1324626	-1.17	0.243	-.4142547	.104989
persinnt	.1228771	.0322867	3.81	0.000	.0595963	.1861578
buffer	-.4796402	.0476637	-10.06	0.000	-.5730594	-.386221
_cons	-1.421928	.5422017	-2.62	0.009	-2.484624	-.3592321

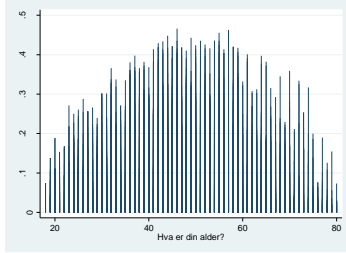
```
. logit forbruksgjeld alder alder_kv mann universitet persinnt buffer [pweight=vekt]

Iteration 0:  log pseudolikelihood = -749.2235
Iteration 1:  log pseudolikelihood = -670.86419
Iteration 2:  log pseudolikelihood = -662.25454
Iteration 3:  log pseudolikelihood = -662.22093
Iteration 4:  log pseudolikelihood = -662.22093

Logistic regression              Number of obs   =    1,958
                                Wald chi2(6)     =    126.09
                                Prob > chi2         =    0.0000
Log pseudolikelihood = -662.22093  Pseudo R2      =    0.1161
```

forbruksgjeld	Robust		z	P> z	[95% Conf. Interval]	
	Coef.	Std. Err.				
alder	.1015407	.0373696	2.72	0.007	.0282978	.1747837
alder_kv	-.0009606	.0003931	-2.44	0.015	-.001731	-.0001901
mann	.3112713	.1513906	2.06	0.040	.0145511	.6079915
universitet	-.6377607	.1684186	-3.79	0.000	-.9678551	-.3076663
persinnt	.0413487	.0416086	0.99	0.320	-.0402027	.1229
buffer	-.6214063	.0649935	-9.56	0.000	-.7487911	-.4940214
_cons	-3.457437	.795604	-4.35	0.000	-5.016792	-1.898082

Predikert sannsynlighet for forbrukslån etter alder basert på ovenstående regresjonsanalyse:



Modell 1:

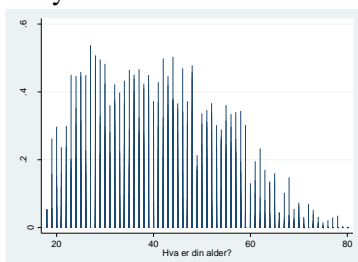
```
. logit betprob usikret boligkreditt alder alder_kv income buffer [pweight=vekt]

Iteration 0:  log pseudolikelihood = -455.06361
Iteration 1:  log pseudolikelihood = -375.10019
Iteration 2:  log pseudolikelihood = -337.20434
Iteration 3:  log pseudolikelihood = -334.55551
Iteration 4:  log pseudolikelihood = -334.51941
Iteration 5:  log pseudolikelihood = -334.51939

Logistic regression                               Number of obs   =       1,903
                                                    Wald chi2(6)    =       127.50
                                                    Prob > chi2     =       0.0000
Log pseudolikelihood = -334.51939                Pseudo R2      =       0.2649
```

betprob	Robust		z	P> z	[95% Conf. Interval]	
	Coef.	Std. Err.				
usikret	.6751881	.2239431	3.01	0.003	.2362677	1.114109
boligkreditt	.3130672	.2319021	1.35	0.177	-.1414526	.7675869
alder	.1373025	.0579309	2.37	0.018	.02376	.2508451
alder_kv	-.0018524	.0006729	-2.75	0.006	-.0031714	-.0005335
income	-1.57e-06	3.92e-07	-4.01	0.000	-2.34e-06	-8.04e-07
buffer	-1.015657	.1556213	-6.53	0.000	-1.320669	-.7106446
_cons	-3.113902	1.215335	-2.56	0.010	-5.495914	-.7318891

Predikert sannsynlighet for betalingsproblemer etter alder basert på ovenstående regresjonsanalyse:



Modell 2:

```
. logit betprob kredittgjeld forbruksgjeld boligkreditt alder alder_kv income buffer [pweight=vekt]
```

```
Iteration 0: log pseudolikelihood = -438.31845
Iteration 1: log pseudolikelihood = -367.40383
Iteration 2: log pseudolikelihood = -321.80873
Iteration 3: log pseudolikelihood = -318.6669
Iteration 4: log pseudolikelihood = -318.61471
Iteration 5: log pseudolikelihood = -318.61468
Iteration 6: log pseudolikelihood = -318.61468
```

```
Logistic regression                Number of obs   =    1,848
                                Wald chi2(7)      =    128.57
                                Prob > chi2         =    0.0000
Log pseudolikelihood = -318.61468 Pseudo R2        =    0.2731
```

betprob	Robust		z	P> z	[95% Conf. Interval]	
	Coef.	Std. Err.				
kredittgjeld	.613265	.229323	2.67	0.007	.1638002	1.06273
forbruksgjeld	.5690485	.2452557	2.32	0.020	.0883561	1.049741
boligkreditt	.2341616	.2341161	1.00	0.317	-.2246975	.6930206
alder	.1314883	.0589984	2.23	0.026	.0158536	.247123
alder_kv	-.001791	.0006835	-2.62	0.009	-.0031306	-.0004515
income	-1.65e-06	3.99e-07	-4.14	0.000	-2.43e-06	-8.69e-07
buffer	-1.001054	.1608118	-6.23	0.000	-1.316239	-.6858682
_cons	-2.966519	1.237941	-2.40	0.017	-5.392839	-.5401997

Modell 3:

```
. logit betprob kun_kreditt kun_forbruk kreditt_forbruk boligkreditt alder alder_kv income buffer [pweight=vekt]
```

```
Iteration 0: log pseudolikelihood = -455.06361
Iteration 1: log pseudolikelihood = -391.64513
Iteration 2: log pseudolikelihood = -336.21879
Iteration 3: log pseudolikelihood = -331.39436
Iteration 4: log pseudolikelihood = -331.33498
Iteration 5: log pseudolikelihood = -331.33498
```

```
Logistic regression                Number of obs   =    1,903
                                Wald chi2(8)      =    133.79
                                Prob > chi2         =    0.0000
Log pseudolikelihood = -331.33498 Pseudo R2        =    0.2719
```

betprob	Robust		z	P> z	[95% Conf. Interval]	
	Coef.	Std. Err.				
kun_kreditt	.4158609	.2784171	1.49	0.135	-.1298266	.9615485
kun_forbruk	.2431632	.3779105	0.64	0.520	-.4975278	.9838542
kreditt_forbruk	1.224245	.3065333	3.99	0.000	.6234512	1.82504
boligkreditt	.3241428	.2331208	1.39	0.164	-.1327656	.7810511
alder	.1315344	.0571689	2.30	0.021	.0194854	.2435834
alder_kv	-.0018025	.0006638	-2.72	0.007	-.0031036	-.0005014
income	-1.68e-06	4.05e-07	-4.15	0.000	-2.47e-06	-8.86e-07
buffer	-1.004619	.1550338	-6.48	0.000	-1.30848	-.7007587
_cons	-2.893476	1.198126	-2.42	0.016	-5.241759	-.5451919

Forbruksforskningsinstituttet SIFO ved Høgskolen i Oslo og Akershus (HiOA) har et spesielt ansvar for å bidra til kunnskapsgrunnlaget for forbrukerpolitikken i Norge og skal utvikle ny kunnskap om forbruk, forbrukerpolitikk og forbrukernes stilling og rolle i samfunnet.

Sentrale forskningstema er:

- forbrukerne i markeder og forbrukervalg
- husholdningenes ressursdisponeringer
- forbrukerøkonomi - gjeldsutvikling og fattigdom
- teknologisk utvikling og forbrukernes hverdag
- digitalt hverdagsliv og mestring
- miljøeffekter av ulike typer forbruk
- mat- og spisevaner
- tekstiler - verdikjeder - konsekvenser for hverdagsliv og miljø
- forbrukets betydning for inkludering i sosialt hverdagsliv
- forbrukerpolitikk

SIFO

Forbruksforskningsinstituttet

**HØGSKOLEN I OSLO
OG AKERSHUS**

Boks 4 - St. Olavs plass - N-0030 Oslo.

Besøksadresse: Stensberggata 26, 7 etg.

Telefon: +47 67 23 50 00

E-mail: post@sifo.hioa.no **Internett:** www.sifo.no

