Hvor går lånerne hen?

– Fra standardprodukt til rådgivningstunge lån

Lennart Lynge Andersen
Henrik Juul

Center for kreditret og kapitalmarkedsret
Handelshøjskolen i København
Kreditretsprojektet 8

Gjellerup

Hvor går lånerne hen?
– Fra standardprodukt til rådgivningstunge lån
© 2005 Lennart Lynge Andersen og Henrik Juul,
Center for kreditret og kapitalmarkedsret,
Handelshøjskolen i København og
G.E.C. Gads Forlag, Aktieselskabet af 1994, København

Alle rettigheder forbeholdes.
Ingen del af denne bog må gengives, lagres i et søgesystem eller transmitteres i nogen form eller med nogen midler grafisk, elektronisk, mekanisk, fotografisk, indspillet på plade eller bånd, overført til databanker eller på anden måde, uden forlagets skriftlige tilladelse.
Enhver kopiering fra denne bog må kun ske efter reglerne i lov om ophavsret af 14. juni 1995 med senere ændringer.
Det er tilladt at citere med kildeangivelse i anmeldelser.

Omslag: Lennart Lynge Andersen og Henrik Juul
Sats og tryk: BookPartnerMedia A/S, København
ISBN 87-13-04895-3
1. udgave, 1. oplag 2005

Gads Forlag
Klosterstræde 9
1157 København K
Tlf: 77 66 60 00
Fax: 77 66 60 01
www.gjellerup.com
e-mail:sekr@gads-forlag.dk

Indhold

Forord 7

Kapitel 1. *Tema. Introduktion og optakt* 9
1.1. Introduktion 9
1.2. Optakt – Uddrag af medieudtalelser i 2004 og 2005 9
1.2.1. Baggrunden 9
1.2.2. Udvalgte klip fra et mediecirkus 10
2. Sigtet med fremstillingen 18
3. Disponering 20
4. Metode 21
5. Fremstillingen vedrører navnlig realkreditten ... 23
6. Gæld 25

Kapitel 2. *Struktur og udvikling – særligt realkredit og ejendomsformidling* 26
1. Indledning 26
2. Realkreditinstitutterne 26
2.1. Nykredit Realkredit 29
2.2. Totalkredit 33
2.3. Realkredit Danmark 34
2.4. BRFkredit A/S 36
2.5. Nordea Kredit Realkreditaktieselskab 37
3. Ejendomsmæglerne 38
3.1. EDC 41
3.2. Nybolig (Nykredit Mægler A/S) 42
3.2.1. Estatemæglerne 43
3.3. Realmæglerne (tidligere Realgruppen) 43
3.4. Home 44
3.5. Danbolig 44

3.6. SAFE (Sammenslutningen af frie ejendomsmæglere) 45
4. Nogle sammenfatninger 45
5. Finansielle supermarkeder 47
5.1. Danske Bank. 49
5.2. Nordea (Unibank). 50
5.3. Nykredit 51

Kapitel 3. *Signaler fra realkreditten 1993-2003* 53
1. Indledning 53
2. Realkreditrådets årsberetninger for 1993-2003 ... 54
2.1. Beretningsåret 1993 54
2.2. Beretningsåret 1994 55
2.3. Beretningsåret 1995 56
2.4. Beretningsåret 1996 59
2.5. Beretningsåret 1997 59
2.6. Beretningsåret 1998 60
2.7. Beretningsåret 1999 61
2.8. Beretningsåret 2000 61
2.9. Beretningsåret 2001 63
2.10. Beretningsåret 2002 63
2.11. Beretningsåret 2003 64
3. De enkelte realkreditinstitutter 67
3.1. BRFkredit (1993-2003) 68
3.2. Nykredit (1998-2003) 73
3.3. Realkredit Danmark (1993-2003) 76
3.4. TOTALKREDIT (1993-2003) 80
3.5. Unikredit (1993-2000) og Nordea Kredit (2001-2003) 82

Kapitel 4. *Forbrugerundersøgelser om danskernes lån og låneomlægning*
1. Indledning 84
2. Metoden ved første undersøgelse 84
3. Baggrundsvariabler for den første undersøgelse 85
4. De nærmere emner 85
4.1. Månedligt rådighedsbeløb 85
4.2. Køb og belåning af ejendom 86
4.3. Omlægning af lån 88

5. Den supplerende undersøgelse 92
5.1. Baggrunden 92
5.2. Fokusgruppens vurdering og forståelse af rådgivning m.v. 93
5.2.1. Den supplerende undersøgelse fører bl.a. til følgende kommentarer: 93
5.3. Den reelle forståelse af et konkret lånetilbud og typiske nøglebegreber. 97
5.4. Brugerevaluering af lånetilbud m.v. 99

Kapitel 5. *Nogle konsekvenser af lånervandringen* 100
1. Indledning 100
2. Kort om realkreditlovgivningen 101
3. Noget statistik 104
4. Har det nogen konsekvenser? 108
4.1. Perspektivet 108
4.2. Kunderne er blevet livsvarige debitorer 110
4.3. Kunderne er blevet spekulanter 113
4.4. Kundeserviceringen 128
4.4.1. Almindelige bemærkninger 128
4.4.2. Rådgivningen 128
4.4.2.1. Udgangspunktet – loven 128
4.4.2.2. Bekendtgørelsen/Vejledningen .. 130
4.4.2.3. Hvor foregår rådgivningen? 133
4.4.2.4. Er et lånetilbud "rådgivning"? 136
4.4.2.5. Frarådning? 137
4.4.2.6. Salg til ikke-boligformål 137
4.4.2.7. Det offentligretlige aspekt – tilsynet 138
4.4.2.8. Forum 141
5. Forholdet til kreditaftaleloven 141
5.1. Oversigt 141
5.2. Tilbudets udformning 143
5.3. Førtidig indfrielse 145
5.4. Trepartsforhold 145
6. Konsekvenserne for boligpriserne 146
7. Overflødiggøres arvelovgivningen? 148
8. Konkurrencen mellem banker og realkreditinstitutter 149

9. En samlet tænkning? 150
10. Hvad bliver temaerne i den næste krise? 151

Bilag 1. *Baggrundsvariabler til forbrugerundersøgelsen* 155

Forord

Denne bog er den ottende i en serie, som udgives som en af aktiviteterne i Kreditretsprojektet 2002-2004. Projektet tager sigte på over den nævnte periode at undersøge en række kreditretlige spørgsmål såvel på struktursiden som på adfærdssiden (forholdet mellem institutionerne og kunderne). Projektet vil have interesse for en bred kreds, herunder navnlig rådgivere i kreditretlige spørgsmål, og den finansielle sektor i vid forstand. Undersøgelserne vil være forskningsmæssigt baserede, men det tilstræbes fra starten, at resultaterne skal kunne anvendes i det praktiske liv.

Kreditretsprojektet og forankringen i Handelshøjskolens *Center for kreditret og kapitalmarkedsret* (www.cbs.dk/ckk) er nærmere beskrevet i bind 4 i Den Kreditretlige serie. Vi har for nylig besluttet at fortsætte arbejdet i Den Kreditretlige Gruppe, og vi håber, at også serien kan fortsætte.

I denne bog behandler vi med baggrund i en række undersøgelser af udviklingen på det danske forbrugerlånemarked, hvilke konsekvenser det har, at flere og flere personer optager lån i realkreditten eller omlægger bestående lån til realkreditbelåning.

Vi har undervejs drøftet en række detailspørgsmål med kolleger. Lektor *Nina Dietz Legind*, forskningsassistent, nu fuldmægtig *Katherine von Grumbkow* og forskningsassistent, nu fuldmægtig *Søren Tschufarin Buhl* har foretaget undersøgelser for os, og vi takker dem hjerteligt.

Der er i almindelighed ikke taget hensyn til materiale, der er fremkommet efter den 15. februar 2005.

Frederiksberg, marts 2005

Lennart Lynge Andersen og Henrik Juul

Kapitel 1

Tema. Introduktion og optakt

1.1. Introduktion

I oktober 1996 lancerede Realkredit Danmark et nyt lån: rentetilpasningslånet, Flexlån™. Produktet er siden blev udbudt af de øvrige realkreditinstitutter under forskellige betegnelser.

Den 1. oktober 2003 blev det muligt at yde afdragsfrie realkreditlån på det danske marked. Afdragsfriheden må maksimalt være 10 år, men med mulighed for refinansiering med et nyt afdragsfrit lån. 10-årsreglen sikrer således først og fremmest, at der sker en nyvurdering af pantet, d.v.s. ejendommen, hvis låntager ønsker et nyt lån. De nye produkter findes i flere udgaver; som fastforrentet eller variabelt forrentet lån.

Der var sket en del på realkreditmarkedet i årene før – eksempelvis konverteringerne i 1993-1995 og nogle institutter havde opfundet "nedsparingslånet" – men det var den ovennævnte produktudvikling, der for alvor gav anledning til en kvantitativ og kvalitativ forandring af danskernes lånevaner.

1.2. Optakt – Uddrag af medieudtalelser i 2004 og 2005

1.2.1. Baggrunden

Navnlig i projektets sidste del har der ikke været en uge (knapt en dag), hvor medierne har undladt at omtale boligøkonomiske spørgsmål. Realkreditten er blevet et højprioriteret område for erhvervssektionerne i en tid, hvor de fleste medier har søgt at opprioritere erhvervsstoffet. Der er sket en del på boligmarkedet i perioden, men det spiller en væsentlig rolle, at der er en række personer – typisk ansatte i den finansielle sektor som cheføkonomer o.l. – der er villige til at udtale sig. Der er ikke noget, der tyder på, at de er bange for at virke slidte i befolkningen.[1]

1. Dagbladet Børsen havde den 14. februar 2005 en undersøgelse af Danmarks mest

Vi har valgt at gengive et udpluk af disse udtalelser, fordi de sammen med branchens "officielle" udtalelser, der er gengivet i bogens kap. 3, siger en del om duften i manegen. Begge kategorier må selvsagt karakteriseres som partsindlæg, men de har forskellig karakter. Det, vi gengiver i afsnit 1.2.2., har mest af alt karakter af et medieskabt cirkus.

Uddraget omfatter ikke alle mulige udtalelser fra perioden, og vi har bevidst undladt udtalelser i stil med, hvorledes man kan tjene store beløb skatte- og risikofrit over 10 år ved at kombinere forskellige former for boliglån (se f. eks. Berlingske Tidende fra den 15. januar 2005).

1.2.2. Udvalgte klip fra et mediecirkus

Berlingske Tidende den 22. maj 2004 fortalte om "boligkassekreditter" i bankerne, d.v.s. bankernes prioritetslån. En økonom i Forbrugerrådet udtalte bl.a.:

> »Om man låner i banken eller hos realkreditten, gør ingen forskel. Det vigtigste for forbrugerne må være, at de betaler en så lav rente og dermed så lav ydelse som muligt. I flere tilfælde kan bankernes nye boligkreditter godt konkurrere med realkreditten. Så det er sikkert en ganske god låneform...
>
> ... tilføjer dog, at det er lån med variabel rente, og hvis man ikke kan lide det eller frygter store stigninger i renten fremover, så vil et fast forrentet realkreditlån fortsat være at foretrække.«

Få måneder efter – Berlingske Tidende den 9. august 2004 – oplyser den samme repræsentat for Forbrugerrådet, at Rådet er betænkelig ved de stigende lån:

> »Man kan godt frygte, at de giver lån til personer, som ikke kan betale, når renten stiger. Det er det samme, vi ser med realkreditlånene, hvor nogle tager afdragsfrie lån med variabel rente. Vi frygter, at der kan komme et problem, selv om bankerne siger, at de er forsigtige nok. Der er indikatorer på, at de ikke er forsigtige nok, men vi vil nødig kritisere dem for hårdt, før vi ser effekten af eventuelle rentestigninger.«

I Berlingske Tidende den 15. juni 2004 (under overskriften "Bankerne æder marked fra realkreditten") hedder det, at der er et indædt bran-

---

citerede økonomer i landets fire store aviser. Børsen havde regnet ud, at de 50 mest citerede repræsenterede gratis reklame for ca. 50 mio. kr., og at "topscoreren" (chefanalytikeren i Danske Bank, der har været citeret 367 gange) havde skaffet arbejdsgiveren gratis reklame for 5 mio. kr.

cheopgør i gang mellem realkreditten og bankerne. Dette baseres på oplysninger i Realkredit Danmarks interne personaleblad. Den adm. direktør for Realkredit Danmark udtaler i artiklen, at han

> »... erkender, at der er tale om en form for kannibalisme internt i koncernen – men han understreger, at Danske Bank samlet vinder markedsandele indenfor boligfinansiering.
>
> »Det kunne da have været endnu mere opmuntrende, hvis denne fremgang kom fra RD, men det afgørende er naturligvis, at koncernen samlet set har fremgang, når det gælder boligfinansiering. Samtidig er det værd at tænke på, at realkreditten har taget et trecifret milliardbeløb i udlån fra pengeinstitutterne det sidste årti. Nu går det så en smule den modsatte vej.««

Cheføkonomen i BRFkredit kommenterer i den samme artikel situationen således:

> »Vi fornemmer helt klart, at bankerne i øjeblikket markedsfører deres nye prioritetslån yderst offentsivt. Vi går naturligvis ud fra som en selvfølge, at bankernes rådgivning også viser, at prioritetslån ofte er betydeligt dyrere end realkreditlån.«

Emnet tages op igen i avisen den 25. juni 2004, hvor den samme cheføkonom gentager det netop citerede, samt udtaler, at »Han har ikke nogen forklaring på, hvorfor den nye type lån sælger så godt, når det i sidste ende er en dyrere løsning for den enkelte kunde.« Han tilføjer:

> »Jeg tror helt klart, det skyldes en kombination af rådgivning og salg fra bankernes side, men jeg er jo ikke ansat i en bank, så jeg ved det ikke. ...
>
> Vi vil meget gerne udvikle et prioritetslån med den samme fleksibilitet som bankerne, men til den velkendte – og væsentlig lavere – realkreditrente. På den måde skærpes konkurrencen yderligere. Rent teknisk kræver det som minimum, at realkreditinstitutterne får adgang til ejerpantebreve.«

Berlingske Tidende den 25. juni 2004 finder, at kunderne er i rentens vold med bankernes nye prioritetslån. Kritikere peger på, at prisen for et realkreditlån fastsættes af markedet, medens prisen på et prioritetslån fastsættes af banken og kan ændres efter forgodtbefindende.

Berlingske Tidende den 30. september 2004: »Afdragsfrie lån presser boligprisen op.« Det hedder bl.a.

»Finanssektorens topdirektører og ledende økonomer stod for ca. et år siden ellers nærmest i kø for at forsikre omverdenen om, at indførelsen af de afdragsfrie lån *ikke* ville få nogen betydning på priserne på parcelhuse. ...

I dag erkender eksempelvis Danske Bank i en frisk analyse af boligmarkedet, at de afdragsfrie lån vitterligt har haft en effekt på prisudviklingen – og samtidig påpeger storbanken, at priseffekten endnu ikke er et overstået kapitel:

»Vi må blankt erkende, at vi tog fejl« udtaler en chefanalytiker i Danske Bank.«

Artiklen indeholder i øvrigt en fyldig udtalelse fra den pågældende chefanalytiker, hvorfor spådommen ikke holdt vand. Artiklen kan sammenholdes med Berlingske Tidende for den 1. oktober 2004 med overskriften "Politikerne og realkreditten lukkede af for logikken", hvor direktøren for Forbrugerrådet – der i høringen over ændringen af realkreditloven i 2003 var imod indførelsen af afdragfrie lån – bl.a. udtaler:

»Jeg ser det faktisk som en form for »The Establisments« sammensværgelse. Det var et politisk ønske om, at befolkningen skulle have mere købekraft. Samtidig ønskede realkreditten flere varer på hylderne, og de ønskede at holde hånden under boligpriserne, fordi man for et år siden frygtede konsekvenserne af en højere rente. ...

Jeg vil vove at påstå, at mange dengang helt glemte at se på virkeligheden. Man glemte at tænke logisk på, hvordan forbrugerne ville reagere med de nye lån og i stedet udelukkende tage udgangspunkt i en nationaløkonomisk tankegang. Dermed blev den dagsorden, som politikerne og finanssektoren havde interesse i, fremmet, hvilket var særdeles kritisabelt.«

Artiklen er garneret med citater af, hvad realkreditten havde udtalt i 2003 til avisen om konsekvenserne af de afdragsfrie lån.

Dagbladet Børsen beskæftiger sig den 5. oktober 2004 med danskernes store interesse for tilpasningslån, herunder de nye afdragsfrie lån. En cheføkonom fra Nykredit peger på, at det er et spørgsmål om risikoprofil, men hvis man har, hvad der betegnes som »et afklaret forhold til tilpasningsproduktet og luft i økonomien«, anbefales, at låntagerne bliver i deres tilpasningslån. Forbrugerne bør endvidere vælge den korte årlige rentetilpasning, og

»Er man bekymret over udsigten til rentestigninger, så er det nu, låntager skal overveje valg af forsikring. Her er der forskellige former for dækning ..«

Politiken for den 16. oktober 2004 omhandler samme emne. En uafhængig rådgiver i Finanshuset i Fredensborg udtaler bl.a.:

»Det er at sætte sig mellem to stole, for man kan ikke både få den laveste rente og sikkerheden. Faren ved dem [F3 og F5-lån, vor bem.] er, at man låser sig fast og ikke kan agere, hvis renten ændrer sig. Der er boligejere, der i øjeblikket betaler så meget for et F3-lån, at de næsten kunne få et fastforrentet 20-årigt lån til samme pris ...

Folk omfatter F3 og F5 som en mulighed for at komme i sikkerhed. Men kan ens økonomi ikke tåle rentestigninger, har man valgt den forkerte type lån ...«

Dagbladet Børsen den 19. oktober 2004: » Forbrugslyst bag bankers rekordudlån. ... De private bankkunder har fået så meget tro på opsvinget, at de nu driver bankernes udlån op på det højeste niveau siden den seneste højkonjunktur i midten af 1990'erne.«

Det hedder bl.a.:

»Årsagerne er, at udlånsvæksten i årene forinden har været forholdsvis behersket, og så er der kommet gang i forbruget. Der er flere private kunder, der låner og køber. Generelt er optimismen i samfundet større,« siger Peter Straarup ... Han påpeger dog også, at en del af udlånet, især i Danske Bank, stammer fra såkaldte prioritetslån, der erstatter realkreditlån. ... »En del af væksten skyldes også, at flere institutter – især de store – er begyndt at finansiere realkreditlånlignende lån i bankerne, siger han.«

Berlingske Tidende den 20. oktober 2004 skriver: »Realkreditten mister udlån til banker.« Det hedder i artiklen bl.a.:

»Efter i årevis at have taget store markedsdele af bankernes udlån, får realkreditten nu igen med samme mønt. Bankernes udlån til private vokser eksplosivt, mens realkredittens stagnerer. En afgørende årsag til, at bankernes udlån igen vokser – ifølge Finanstilsynets tal er der tale om en stigning på 12 pct. i årets første seks måneder – er indførelsen af de såkaldte prioritetslån. ...

Opgøret mellem realkreditten og pengeinstitutterne er langt fra så sort-hvidt, som det var for blot få år siden. I dag ejer Danske Bank landets næststørste realkreditselskab, Realkredit Danmark (RD), mens

> Nordea ejer Nordea Kredit. Af indlysende årsager har presset fra realkreditten om at få tilladelse til at yde de nye lån derfor ikke været ensartet.«

Og en afdelingschef i Danske Bank udtaler:

> »Det er jo ikke et spørgsmål om enten-eller med de nye lån, hvilket ellers ofte er fremgået af kritikken. Det er snarere et spørgsmål om både-og. Det er da korrekt, at ved et lån på 1 mio. kr., vil det kun sjældent være en fordel at tage et prioritetslån for hele beløbet. Derfor er vor rådgivning som regel baseret på, at låneren optager et traditionelt realkreditlån for største delen af beløbet – og dernæst et prioritetslån for resten af beløbet. ...«

Berlingske Tidende den 25. oktober 2004 oplyser, at lånelysten nu er så stor, at Finanstilsynet vil kulegrave, om kunderne får tilstrækkelig rådgivning i realkreditinstitutterne. Direktøren for Nykredit forventer ikke problemer: »Hos os har de undersøgt det materiale, som bliver udleveret i forbindelse med udbetalingen af lånene.« En vicedirektør i Finanstilsynet udtaler, at

> »Når vi går ind og undersøger, om realkreditten overholder sit eget løfte om, at kunderne skal have råd til de traditionelle fastforrentede lån, før der kan udbetales et variabelt lån, så skyldes det, at vi holder et særdeles godt øje med robustheden i sektoren.«

Den 26. oktober 2004 kunne Berlingske Tidende meddele, at der var "Nye boliglån i støbeskeen", der skulle være med til at dæmme op for bankernes succes med nye prioritetslån. Det hedder, at »Som perler på en snor er realkreditinstitutterne parate til at lancere nye boliglån«, der skal kombinere den lave rente på et rentetilpasningslån med sikkerheden på et fastforrentet lån. Artiklen peger også på "kannibaliseringsspørgsmålet".

Den samme dag kunne Berlingske Tidende meddele, at boligerne stiger voldsomt. En cheføkonom i Realkredit Danmark kalder denne seneste prisudvikling »overraskende stor« og »meget voldsom«, og han udtaler, at

> »Det er noget af det højeste i flere år og må også hænge sammen med psykologi og tro på, at bedre tider med flere job venter forude. Men renten er også faldet mere, end vi havde ventet ...«

Det konkluderes i artiklen, at det ellers er de afdragsfrie lån og den stigende realløn, som trækker prisen i vejret.

Berlingske Tidende den 2. november 2004: Nykredit lancerer "Boligkredit", der er »en kombination af et almindeligt realkreditlån og et banklån, der gør det muligt at veksle en del af friværdien i boligen til en kassekredit, som boligejerne kan tære på, når det er nødvendigt.«

En direktør i Nykredit erklærer sig enig i, at de gamle dage på markedet er ovre, idet:

> »Tidligere kom der måske nye lånetyper hvert andet til tredje år. Fremover vil der løbende komme nye lån« siger Per Ladegaard, som ikke tøver med at kalde Danske Prioritet-lånet som »pseudo« og som udtryk for, at de er overordentligt gode sælgere ovre i Danske Bank, fordi det kun i yderst sjældne tilfælde vil være en økonomisk fordel for kunderne.«

Dagbladet Børsen den 17. november 2004 beskæftiger sig med Finanstilsynets undersøgelse, nævnt ovf. En kontorchef i tilsynet udtaler, at:

> »Der vil typisk altid være bemærkninger, men vi er ikke stødt på væsentlige forhold, som har givet anledning til generel kritik. Men man skal være opmærksom på, at selskaberne ikke har dokumentationspligt, og at det derfor kan være svært at se, præcist hvordan samtalen mellem rådgiver og kunden er foregået.«[2]

Den adm. direktør for Sydbank siger sst.:

> »Man skal tænke sig utrolig godt om, før man tager et afdragsfrit lån, speciel hvis det også er med flexrente. Det er en farlig cocktail, hvis man har indrettet sit budget meget stramt. Alle siger, også realkreditten, at de ikke giver afdragsfri lån til folk, som ikke har luft i økonomien. Jeg håber, at man efterlever den holdning, og at produktet ikke bliver oversolgt. Det er for folk med en rigtig god økonomi, ikke for folk med en tynd økonomi.«

I Dagbladet Børsen for den 23. november 2004 forudser en chefanalytiker i Danske Bank, at boligpriserne vil stige i 2005, men at stigningerne fra 2006 vil følge inflationen. Han bakkes op af økonomer i Nordea og LO.

Dagbladet Børsen den 24. november 2004:

---

2. Se herom nærmere i bogens kap. 4 (under 4.4.)

> »Realkreditten får høvl af bankerne. Bankernes realkreditlignende lån stjæler kunder fra realkreditselskaberne med ekspresfart. Udlånet vokser nu tre gange så hurtigt som realkredittens.«
>
> ... Kommentar til, at omkring 100.000 husstande nu havde udskiftet realkreditlån for 50-60 mia. kr. med bankernes nye prioritetslån. En direktør fra Danske Bank udtalte:
>
> »Vi har ramt en målgruppe, som realkreditlånene ikke tilfredsstiller. Det er kunder på 50 år og opefter, der typisk har en formue, og som er villige til at betale en merpris for at få en øget fleksibilitet.«

Dagbladet Børsen beskæftiger sig den 27. december 2004 med rentens udvikling. En cheføkonom i Nykredit udtaler manende, at »Det giver altid god mening at forholde sig til sin renterisiko.«

Berlingske Tidende den 3. februar 2005: »Boligejerne gambler med privatøkonomi. En af de største konverteringsbølger nogensinde skyller i disse dage ind over Danmark.«

Det er en kommentar til en artikel i dagbladet Børsen fra dagen før. En cheføkonom fra Realkredit Danmark udtaler:

> »Man skal passe på, at det hele ikke ender i spekulationer og gearing af privatøkonomien. Det er nok en god idé at minde sig selv om, at der trods alt er tale om boligfinansiering, og at det primære formål er at få tag over hovedet.«

Berlingske Tidende den 25. januar 2005: »Realkreditten blev snydt af lån uden afdrag.«

Artiklen handler om de stigende ejendomspriser. En cheføkonom fra et realkreditinstitut »må erkende, at de afdragsfrie lån har haft en effekt på priserne. Det troede vi ikke for omkring et år siden, så nu må vi revidere vores betragtninger.« Direktøren for Realkreditrådet udtalte kryptisk, at:

> »Vi har også haft et meget kraftigt fald i renten, som også sænker ydelsen. Så det er svært at sige, hvad der skyldes hvad, og hvilken faktor, som er vigtigst.
>
> Men ... realkreditten har via de nye regler for god skik pligt til at fortælle folk, at renten kan stige, og at man skal kunne betale et fastrentelån med afdrag. Med den viden, bør afdragsfrie lån af sig selv ikke trække priserne op.«

Hele udviklingen taget i betragtning finder man måske det mest tankevækkende udsagn i Berlingske Tidende den 3. februar 2005, hvor cheføkonomen i Realkredit Danmark citeres for at have udtalt følgende:

> »Man skal passe på, at det hele ikke ender i spekulationer og gearing af privatøkonomien. Det er nok en god idé at minde sig selv om, at der trods alt er tale om boligfinansiering, og at det primære er at få tag over hovedet.«

I Berlingske Tidende den 6. februar 2005 kan man læse, at boligformuerne vokser, men at danskerne aldrig har været så forgældede. Cheføkonomen i BRFkredit citeres for at udtale:

> »Folks formuer og friværdier er steget og samlet har danskerne aldrig været rigere. Men gælden er steget, mens friværdierne er stagneret, så selv om fromuerne er større, er økomierne også mere skrøbelige.«

I Jyllands-Posten den 8. februar 2005 advares mod oversalg af garantilån. »Mange danskere har efter den heftige markedsføring opsagt deres 5 pct. lån og valgt et garantilån, hvor renten i værste fald kan blive højere end det, de hidtil har betalt.« Direktøren for Finanshuset i Fredensborg konstaterer, at:

> »Realkreditten har solgt de her garantilån med arme og ben. Jeg synes, at det er betænkeligt, og jeg ville have holdt lav profil, hvis jeg var realkreditselskab. Kunderne går fra et rigtig godt lån til et lån, hvor de påtager sig en klar risiko for at kunne tjene penge.«

Også en lektor i finansiering fra Handelshøjskolen i København udtrykker betænkelighed ved situationen.

Det lave renteniveau får i Børsens Nyhedstjeneste for den 10. februar 2005 samme cheføkonom i Realkredit Danmark, som citeret for den 3. februar 2005 til at fraråde garantilån. »Det er ret vildt, det her. Selv om vi har stor succes med Flexgaranti, kan jeg ikke anbefale det i den her situation. Personligt er jeg ikke i tvivl om, at jeg ville vælge et fastforrentet 30-årigt lån.«

I Dagbladet Børsen den 18. februar 2005 optræder følgende tankevækkende oplysning fra cheføkonomen i BRFkredit:

> »De korte tilpasningslån er stadigt et storbyfænomen. Københavnere og århusianere vælger at leve stærkt her og nu. Det handler om at få den lavest mulige ydelse. Men udstedelser af nye tilpasningslån er meget begrænset ...«

Oplysningen om, at op imod 30.000 boligejere har opsagt det eksisterende lån – for mere end 120 mia. kr. – pr. 1. april 2005, får cheføkonomen i BRFkredit til i Berlingske Tidende den 23. februar 2005 til at udbryde:

> »Så kan man roligt gå ud fra, at op mod 30.000 familier lige nu spiller poker med deres privatøkonomi. Det kan blive meget dyrt at stå uden lån, hvis renten stiger.«

Endelig omtaler dagbladet Børsen den 7. marts 2005, at Nykredit er klar med et nyt tilpasningslån, der skulle være til gavn for såvel investorer som låntagere, og det vil "sprede lånefornyelsen". En udviklingschef i Realkredit Danmark oplyser, at man ikke har planer om at indføre flere serier af flexlånet, samt

> »Vi tilbyder blot en »skubbet« tilpasning, hvis man eksempelvis optager et nyt lån i efteråret. Så kan boligejerne nemlig selv vælge om lånet skal tilpasses til december eller om den første tilpasning skal springes over.«

2. Sigtet med fremstillingen

2.1. Genstanden for denne bog er forbrugerkreditten. Hvor låner danskerne og har det nogen konsekvenser, om lånet optages det eller eller det andet sted? Den er resultatet af en række overvejelser og diskussioner, vi har haft i det første år på Center for kreditret og kapitalmarkedsret.

Vi søger i sagens forstand at følge det finansielle liv med henblik på vor forskning og undervisning. Udviklingen har vist, at danskerne ikke er blevet trætte af at optage lån – tværtimod. I projektets seneste fase har man praktisk taget dagligt kunne se emnet omtalt i officielle rapporter og i medierne. Der berettes om nye låneprodukter (såvel på realkredit- som på banksiden), om konkurrerende produkter, hvor ligheden mellem produkterne ofte hævdes at være, at de ikke vil føre til et større forbrug eller til øgede huspriser, og der berettes om kundernes forståelse af produkterne (eller mangel på samme). Nogle artikler kan

henføres under etiketten: marketing, medens andre artikler ledsages af en blanding af marketing og dommedagsvarsler. En fascinerende facet er, at kunderne oftere og oftere skubbes foran – undertiden er ordvalget af en sådan karakter, at vi skal få indtrykket af, at det er kunderne, der har taktstokken og ikke kun kan sammenlignes med umælende kvæg, der i et og alt følger den finansielle sektors forslag.

Vi har i denne sammenhæng navnlig haft privatkunderne for øje – erhvervslån falder helt uden for undersøgelsen. Det spørgsmål, vi stillede hinanden ved indgangen til 2004, var ganske enkelt: *Hvor går lånerne hen?* Det byggede på nysgerrighed og på en formodning om, at den klassiske brancheopdeling i udlånsbranchen – banker og sparekasser havde deres hjemmebane, realkreditten havde sin banehalvdel[3] o.s.v. - for alvor var på vej på pension. Begrebet "brancheglidning" har som bekendt været indgående diskuteret og praktiseret siden 1980'erne, men synsvinklen har oftest været, at de finansielle institutioner gerne har villet optage nye forretningsområder og på den måde æde sig ind på konkurrenterne. I dag taler man om *markedskonvergens*. Gennem såkaldt rådgivning er kunderne søgt bibragt den opfattelse, at man kan købe alt – i hvert fald finansielt – i en bank. Realkreditten har ikke helt samme mulighed, men så må institutterne enten ved at etablere bankvirksomhed eller ved samarbejdsrelationer (eksempelvis med ejendomsformidlere) søge nye fødekanaler. Èn realkreditdirektør udtalte som nævnt i kap. 3, at man ikke kan leve af udelukkende at sælge realkreditlån.[4]

Det viste sig, at det er enkelt at besvare det umiddelbare spørgsmål: Lånerne går derhen, hvor boligen kan finansieres, og der er mange, der gerne vil yde lån.

Dette gælder ganske særligt realkreditinstitutterne, men her gav den foreløbige tilgang til emnet helt nye perspektiver: Der er fra midten af 1990'erne foregået en intensiv produktudvikling, således at de traditionelle standardprodukter er blevet afløst af mere komplekse lånetyper, der kalder på rådgivning. Vor umiddelbare reaktion – som vi aldrig har fået rystet af os – var: Hvordan kan så relativt få ansatte klare så mange

3. Se herom bl.a. bogens kap. 2 med henvisninger og *Henrik Juul*: Kundebeskyttelse på pengeinstitutområdet – En dokumentar (2004) s. 346.
4. Direktør *Niels Tørslev*, Nykredit, udtaler i dagbladet Børsen den 4. november 2004: »Vi er midt i en udvikling væk fra standardprodukter, hvor realkreditselskaber spiller på en bane og bankerne på en anden. Nu er der også en midtbane, hvor de nye produkter spiller mod hinanden.«

ekspeditioner og udlån og samtidig yde den fornødne rådgivning? Hvordan kan man konvertere – hvad enten det er lodret eller vandret – på få minutter? Hvordan kan man konvertere telefonisk?

Det var tankevækkende, at udlånssaldoen for realkreditten fra 1994 til 2003 var blevet fordoblet (fra 797.000.000.000 kr. til 1.432.000.000.000 kr.).

2.2. De finansielle markeder konvergerer altså, men hvad er konsekvenserne af dette? Vort sigte med denne bog er et andet end blot at registrere brancheglidningen. Vi søger på forskellige måder at finde ud af, om der er sket en markant lånervandring fra én institutionstype til en anden. Der findes ganske meget statistisk materiale om det finansielle liv, og vi anvender dette materiale dels til at belyse den finansielle branche i almindelighed, dels til at søge dokumenteret, hvad der er sket på realkreditmarkedet. Men det væsentligste sigte med undersøgelsen er at få belyst, om vandringen fra én type finansiel virksomhed til en anden type finansiel virksomhed må antages at have konsekvenser, som lånerne (og långiverne?) måske ikke tænker så dybt over. Sagt med andre ord: Følger juraen med? Et forhold kan være prisen på lånet, men er det, når man ser på retsvirkningerne – de juridiske vilkår for låneoptagelsen - uden betydning, om et lån optages i en bank eller som et realkreditlån? Kan en finansiel institution ved så væsentlige dispositioner som optagelse af millionlån optræde både som udbyder af varen og som rådgiver? Og blot eksempelvis: Realkreditten er nu også begyndt at markedsføre bilfinansiering (selvsagt "lovligt", idet det i overensstemmelse med realkreditloven stadig sker mod pant i fast ejendom). Får den forbruger, der finansierer køb af en bil ved hjælp af et realkreditlån, samme retsstilling, som hvis lånet er blevet optaget i en bank eller et finansieringsselskab, der er de traditionelle steder for den type forretninger?

Bliver kunderne mon rådgivet om, at der kan være nogle markante forskelle på lånetyperne?

3. Disponering

Bortset fra kapitel 2, der er udarbejdet af *Henrik Juul* som led i hans kommende ph.d.-afhandling,[5] er vi fælles om fremstillingen. Den er

5. Afhandlingens dokumentardel er udkommet som: Kundebeskyttelse på pengeinstitutområdet (2004).

bygget således op, at kap. 2 behandler de seneste 20-25 års strukturudvikling på realkredit- og ejendomsformidlingsområdet, medens vi i kap. 3 gennemgår en række udtalelser fra realkreditsektoren fra 1993-2003. Dette sker gennem Realkreditrådets årsberetninger og de enkelte realkreditinstitutters årsberetninger. Sigtet med dette kapitel er at give et billede af, hvorledes branchen har forberedt danskerne på de nye låneformer, og hvorledes branchen i øvrigt har gødet jorden for at få (navnlig) politikerne til at forstå, at der skulle ske forandringer. Det kan konstateres, at det er lykkedes, og at kunderne er kommet strømmende.

Kap. 4 gennemgår resultaterne af en kvantitativ og kvalitativ befolkningsundersøgelse om låneoptagelse, som vi har gennemført i samarbejde med analyseinstituttet Epinion A/S. Med udgangspunkt i en række baggrundsvariabler behandler den første undersøgelse de adspurgtes rådighedsbeløb, hvornår de adspurgte har købt fast ejendom, om de har foretaget omlægning af lånene samt om den information/rådgivning, de modtog i de nævnte relationer. I den supplerende undersøgelse søgte vi nærmere afdækket en række forhold i forbindelse med den rådgivning, som låntagerne havde modtaget, herunder kundernes forståelse for de begreber, der anvendes i lånetilbud og i rådgivningen. Materialet indrages i kap. 5, der også indeholder en række statistiske oplysninger, navnlig grupperet på de enkelte finansielle brancher. Oplysningerne skal medvirke til at give et billede af den hastige udvikling, der har været i de senere år.

Kap. 5 er således bogens analysedel, hvor materialet fra kap. 1-4 søges nyttiggjort med henblik på en besvarelse af det spørgsmål, vi som nævnt stillede os selv: Hvor går lånerne hen – og har det nogen videregående konsekvenser? Kapitlet afsluttes med

- vort bud på, hvad der bliver temaerne i den næste (økonomiske) krise og
- vort bud på, hvorledes aktørerne (lånerne, kreditgiverne og staten) vil reagere under den næste (økonomiske) krise.

4. Metode

Hvad angår metoden følgende:

Bogen bygger på en række kilder. Lovgivningen siden begyndelsen af 1990'erne er gennemgået, det samme gælder en række låneprodukter, medens retspraksis ikke spiller nogen stor rolle. Ankenævnspraksis er

inddraget, hvor den har betydning, men som nævnt i kap. 5 er det først under en kommende krise, at det kan afgøres, om der er tale om effektive klageorganer. Mediernes dækning af det finansielle område er fulgt nøje, men er mere blevet anvendt som baggrundsmusik, hvor vi gengiver nogle markante udsagn fra ledende aktører, se også indledningen til dette kapitel.

Vi fremhæver om metoden navnlig to forhold:

Vi har som nævnt sammen med analyseinstituttet Epinion A/S gennemført to undersøgelser, hvor 1073 forbrugere er blevet stillet en række spørgsmål bl.a. om deres låneoptagelse i realkreditinstitutterne, deres opfattelse af produkterne og den vejledning/rådgivning, som de modtog i forbindelse med lånoptagelsen.

Den metodiske tilgang er nærmere omtalt i indledningen til kap. 4.

I kap. 3 gennemgår vi som nævnt en række udtalelser fra realkreditsektoren fra 1993 til nu for at give et billede af, hvorledes branchen selv har forberedt danskerne på de nye låneformer. Disse årsberetninger og -rapporter må anses for en meget væsentlig kilde i et arbejde som det foreliggende, først og fremmest fordi de giver en illustration af, hvorledes realkreditbranchen har gødet jorden for at få (navnlig) politikerne til at forstå, at der skulle ske forandringer på dette marked. År for år gøres der i beretningerne mere ud af at forklare de nye låneprodukter, og flere institutter ser det over tid som en stadig vigtigere opgave at gøre nogle bemærkninger om forholdet til kunderne.

Det hører med til håndværket i vore dage at undersøge, om der er tilsvarende internationale strømninger. Uden at vi har foretaget de store undersøgelser i så henseende – vort ærinde er jo et andet – mener vi at kunne konstatere, at der er tale om et dansk fænomen. Det danske realkreditsystem er som bekendt på mange punkter unikt, og det er i en række henseender forskelligt fra de fleste andre landes; i EU-sammenhæng er det tankevækkende (som nævnt i kap. 4), at Kommissionen i 1986 og igen i 2002 (og 2004) – støttet af en række lande – ikke har ønsket at tage lån til boligformål med i direktivreguleringen.[6]

---

6. En fyldig rapport "The Integration of the EU Mortgage Credit Markets" (Report by the Forum Group on Mortgage Credit, 2004), udgivet af Europakommissionen, handler først og fremmest om mulighederne for at integrere boliglån i det europæiske marked. Rapporten har ikke betydning for de spørgsmål, som vi undersøger, men den vil givet indgå i bedømmelsesgrundlaget for den kommende direktivregulering på forbrugerkreditmarkedet.

Det nærmeste, vi er kommet, er forholdene i England, hvor kreditindtagelsen også er på dagsordenen. Det har allerede ført til overvejelser om, hvorledes staten skal forholde sig i kommende kriser, men det er på et forberedende stade. Nævnes bør "Crunch time for credit? An inquiry into the state of the credit system in the United States and Great Britain" af *Edward Chancellor*, hvor forfatteren siger bl.a., at

> »An Englishman's home is no longer just his castle. It is also a leveraged hedge fund, a pension fund, a cash machine and a source of limitless credit creation.«[7]

5. Fremstillingen vedrører navnlig realkreditten

I en ideel verden med ubegrænsede ressourcer ville det være nærliggende at inddrage pengeinstitutter og finansieringsselskaber i et større omfang, end det er sker i fremstillingen. De er (og forbliver) markante aktører, når det gælder lån til forbrugere. De optræder flere steder i bogen, men de har på grund af bogens sigte ikke nogen hovedrolle. Det gælder selvsagt fortsat, at pengeinstitutter er en meget væsentlig formidler af realkredittens produkter, i vore dage måske i særlig grad ved den første belåning.

Vi har valgt en øget fokusering på realkredittens forhold, fordi

- det er realkreditinstitutterne, der har det største udlån til private kunder,
- det er realkreditten *og dens udvikling af realkreditprodukterne*, der for alvor har sat brancheglidningen i gang i Danmark,
- fra 1993 (hvor de hidtidige, lovmæssige begrænsninger i form af den hidtidige "formålssondring" blev ophævet) er realkreditten gået fra et meget standardiseret produkt til rådgivningstunge lån.
- Sidst men ikke mindst: Realkreditsektoren har gennem sin adfærd og sine aktiviteter i perioden 1993-2003 – navnlig en meget intensiv produktudvikling[8] og en for branchen hidtil uhørt intensiv markedsføring

7. Undersøgelsen, der er omtalt i The Times for mandag den 29. januar 2005 s. 37, er nærmere omtalt på www.intelligent-investor.co.uk
8. Det er derfor – isoleret – noget vanskeligt at følge udsagnet s. 33 i "Bedre og billigere bolighandel" (Regeringen, januar 2005), hvor det hedder, at det gældende

– ikke alene ydet et bidrag til egenindtjeningen og til landets pengepolitiske historie. Man har samtidig radikalt ændret danskernes låneadfærd og -vaner med nogle konsekvenser, som nogle vil finde forudsigelige (de vil de i hvert fald hævde til sin tid), men som måske ikke klart kan pronogsticeres i dag, og hvor *nogle* af ledeordene er *rentestigninger*, *huspriser*, *gældsboble*. Som det ses: Der er tale om nogle vigtige faktorer i samfundsøkonomien, hvor realkreditten i den nævnte periode har stået for den økonomiske pottetræning af danskerne.

Sagt på en anden måde volder det ikke tvivl, at det er realkreditinstitutterne, der har sat dagsordenen i de senere år, når det gælder udlån til forbrugerne, og at de bevæger sig længere og længere væk fra den rene finansiering af køb af fast ejendom, ombygninger m.v. En større og større del af institutternes udlån anvendes nu til andet forbrug.

Det er vigtigt at pointere, at realkreditbranchen har vist en betydelig åbenhed; de årlige beretninger beskriver produkterne og udviklingen på markedet. "Æren" for den udvikling og låneeksplosion, der er foregået, skal dog ikke alene tillægges realkreditten – enkeltinstitutter eller som kollektiv. Realkreditbranchen har haft en interesseret – *lydhør* og *villig* – tilskuerkreds, nemlig de forskellige regeringer i den forløbne tid, først og fremmest ressortministrene og Folketinget i perioden fra 1993 og til vore dage, der så vidt ses kun på ét punkt (og formentlig kun foreløbigt)[9] har afvist sektorens ønsker.

---

forbud mod at anvende realkreditejerpantebreve bl.a. bevirker, at det er vanskeligere for realkreditinstitutterne end for bankerne at foretage produktudvikling. I betragtning af udviklingen på lånemarkedet og den fantasi, der udvises, er udsagnet faktisk lidt næsvist i forhold til realkreditten!

9. Det er endnu uafklaret, om realkreditbranchens ønske om at få slettet forbudet mod anvendelse af ejerpantebreve og skadesløsbreve i § 2, stk. 2, i lov nr. 454 af 10. juni 2003 om realkreditlån og realkreditobligationer m.v. vil blive imødekommet. Der er ikke tale om en principiel modstand fra politisk ide, men alene at en ophævelse af forbudet vil medføre en væsentlig nedgang i statens provenu fra tinglysningssystemet. Foreløbig overvejes spørgsmålet i en arbejdsgruppe, der skal afslutte arbejdet senest den 1. oktober 2005. I regeringens ovennævnte program for "Bedre og billigere bolighandel" (januar 2005) er punktet taget med blandt de ting, der kan gøres bedre. Det hedder bl.a., at »Realkreditejerpantebrevene vil kunne smidiggøre sagsgangen i forbindelse med konvertering af lån og optagelse af tillægslån.«

6. Gæld

De juridiske fremstillinger af kredit- og kapitalmarkedsretten beskæftiger sig traditionelt ikke meget med den mere kedelige side af låneoptagelse, nemlig konsekvenserne af gældsætning og overbelåning, overforbrug o.l.[10] Insolvensretlige problemstillinger lever i de foged- og konkursretlige fremstillinger, men her begynder man, hvor det er gået galt.[11] Det fornægter sig ikke, at traditionelle jurister først og fremmest er uddannede som tvistløsere.

Også gældsætningen er på vej til at blive et kreditretligt spørgsmål/problem, og det vil i fremtiden indgå i overvejelserne på en anden måde end hidtil. Det bliver for vores vedkommende også først i næste omgang. Det ligger dog allerede nu fast, at der er basis og behov for videre studier i emnekredsen, herunder spørgsmål i forbindelse med "ansvarlig långivning", overvejelser om information ctr. forbud, og det sidste ord om rådgivning er næppe blevet sagt.

Endelig må det stå klart, at der skal tænkes i nye baner med hensyn til effektiv klagebehandling.Vi har en effektiv klagehåndtering, men ankenævnene mangler de fornødne juridiske instrumenter.

---

10. Se dog *Lennart Lynge Andersen*, *Henrik Gam* og *Peter Møgelvang-Hansen*: Kreditretlige Emner (2. udg. 1997) kap. 4, der behandler, hvad man kan kalde den patologiske del af kreditretten.
11. Det nyeste eksempel er Konkursrådets *Betænkning nr. 1449/2004 om gældssanering*. Det kan dog ikke bebrejdes Konkursrådet, at betænkningen ikke indeholder de store ideologiske overvejelser, idet det ligger i kommissoriet, at man navnlig skulle vurdere behovet for at forenkle og effektivisere behandlingen af gældssaneringssager, Bet. s. 12.

Kapitel 2

Struktur og udvikling – særligt realkredit og ejendomsformidling

1. Indledning

I dette kapitel behandles de seneste 20-25 års strukturudvikling på realkredit- og ejendomsformidlingsområdet. Perioden har generelt været præget af en betydelig kapitalmæssig konsolidering og en række liberaliseringsforanstaltninger, herunder realkreditinstitutternes mulighed for fri tillægsbelåning med maksimal løbetid og ophævelse af en række hindringer for handel med værdipapirer mellem Danmark og udlandet[1].

Realkreditsektoren og ejendomsformidlerne behandles i henholdsvis afsnit 2 og 3. Til slut gøres nogle bemærkninger om de banker, der har realkreditinstitutter som datterselskab (Danske Bank og Nordea) og Nykredit Bank, der er et datterselskab af Nykredit A/S.

2. Realkreditinstitutterne

Det første danske realkreditinstitut – Kreditkassen for Husejere i Kjøbenhavn – blev oprettet i 1797. Baggrunden var Københavns brand, der i 1795 brød ud på Holmen i København og rasede i 2 døgn med mere end 900 nedbrændte ejendomme. En brandskade til 4,5 mio. rigsdaler, som byens eneste brandforsikringsselskab – Kjøbenhavns Brandforsikring – kun dækkede med halvdelen af sin formue, hvorfor Staten måtte træde til. Konsekvensen blev, at man for fremtiden var tvunget at lade ejendomme brandforsikre[2].

Kreditkassen for Husejere i Kjøbenhavn blev oprettet på initiativ af långiverne og ikke af låntagerne, således som det kendes fra de senere

---

1. Se *Peter Andreas Bøggild*: Brancheglidning i den finansielle sektor, Fagskrift for Bankvæsen (1984), s. 53 ff. og *Peter Andreas Bøggild*: På tærsklen til den anden større brancheglidningsbølge, Fagskrift for Bankvæsen (1985), s. 105 ff.
2. Se *Michael Møller* og *Niels Christian Nielsen*: 200 års realkredit, BRFkredit (1997), *Peter Wendt*: Dansk Realkredit 2025, Finansfokus nr. 4 (1996), s 10 ff. og *Erling Olsen*: 200 år med dansk realkredit, Finansfokus nr. 4 (1996), s. 4 ff.

kreditforeninger. Baggrunden var, at der dengang eksisterede en rentebestemmelse, hvorefter der maksimalt kunne kræves 4 pct. i rente. Derved opstod spørgsmålet om sikkerheden som et af de væsentligste elementer for långiverne. I Kreditkassen for Husejere i Kjøbenhavn var sikkerheden høj, som følge af et solidarisk ansvar for låntagerne. Herudover havde långiver en opsigelsesret modsat det, der kendes fra de senere kreditforeninger.

Kreditkassen for Husejere i Kjøbenhavn var den eneste kreditforening frem til 1850, hvor Danmark specielt under kraftig inspiration fra Tyskland fik en række nye kreditforeninger. I 1830'erne blev spørgsmålet om organisering af den danske realkredit aktuelt, idet der var opstået et voldsomt lånebehov som følge af bl.a. landboreformen, og i 1850 fik man den første kreditforeningslov. Kreditforeninger var foreninger af låntagere, der hæftede solidarisk.

Gennem 200 år har lovgiverne haft meget forskellige holdninger til realkredittens placering i samfundet, og derfor er lovgivningen ændret talrige gange[3]. I dag skal nyoprettede realkreditinstitutter etableres som aktieselskaber[4]. Aktierne kan ejes af f.eks. virksomheder, fonde, foreninger og privatpersoner[5].

Det danske realkreditmarked bygger ifølge Realkreditrådet – d.v.s. branchens egne bemærkninger – på en effektiv og billig formidling af kredit, der er kendetegnet ved[6]:

»– at lånene har sikkerhed i låntagers faste ejendom,
– at lånene er langfristede,
– at lånene ydes inden for rammer fastsat i realkreditloven,
– at den effektive rente er markedsbestemt og gennemskuelig,
– at lånene finansieres ved udstedelse af obligationer,
– at obligationskøberne har fuldt kendskab til obligationernes sikkerhed, der er baseret på pant i fast ejendom, de lovgivningsmæssige rammer og realkreditinstituttets soliditet,

3. Se *Jesper Bo Nielsen*: Giv realkreditten fri, Finans & Samfund, nr. 7-8 (1991), s. 12 ff.
4. Se *Peter Erling Nielsen*: Realkreditten ved en skillevej, Finans & Samfund, nr. 5 (1991), s. 28 ff. og *Jens Lunde*: Realkreditbank?, Finans & Samfund, nr. 11 (1993), s. 6 ff.
5. Se *Mette-Lise Houman*: Det danske realkreditsystem i et EF-perspektiv, Jurist- og Økonomforbundets Forlag (1994) og *Henrik Juul*: Anmeldelse – Mette-Lise Houmann: Det danske realkreditsystem i et EF-perspektiv. Jurist- og Økonomforbundets Forlag 1994. Juristen, marts (1995).
6. Realkreditrådet: Realkreditfinansiering i Danmark, april (2004).

- at ingen obligationsejere i realkredittens 200-årige historie har lidt tab som følge af et realkreditinstituts manglende betalingsevne.«

Udviklingen i markedsandele for udlån til ejerskifte var i perioden 1985-1990 som følger[7]:

(i %)	1985	1990
BRFkredit	17	15
Kreditforeningen Danmark	42	36
Nykredit	37	43
IRF	0	1
DLR	4	5

Efter liberaliseringen af lovgivningen i 1989 trådte Totalkredit ind på realkreditmarkedet ved at genåbne den tidligere virksomhed, Provinsbankernes Realkreditlånefond, der havde standset udstedelsen af nye obligationsserier efter realkreditreformen i 1970.

Den 1. juni 1989 blev det selskab, der i september 1993 blev kendt som Danske Kredit Realkreditaktieselskab, stiftet. Danske Kredit var et helejet datterselskab af Den Danske Bank A/S. Danske Kredit blev dog allerede introduceret som Den Danske Banks boligfinansiering i marts 1991, og lånene blev ydet i overensstemmelse med lov om realkreditlignende lån[8]. Fra september 1993 udbød Danske Kredit realkreditlån[9] til såvel private ejerboliger som til erhvervsejendomme. I september 1993 blev der indgået en samarbejdsaftale med Den Danske Bank. Samarbejdsaftalen regulerede parternes samarbejde om udbud af realkreditprodukter og andre efter realkreditlovgivningen tilladte ydelser. Herudover regulerede aftalen, at betalingen af koncerninterne ydelser skete på markedsbaserede vilkår/omkostningsdækkende basis. Danske Kredit blev overtaget af Realkredit Danmark A/S den 27. marts 2001.

I forbindelse med fusionen mellem Nykredit og Totalkredit i oktober 2003 udarbejdede Konkurrencestyrelsen følgende opgørelse over mar-

7. Konkurrencerådet: Den finansielle sektors struktur- og konkurrenceforhold, Bind 4 (1992), s. 32 ff.
8. Se *Peter Engberg Jensen*: Boliglån i pengeinstitutter, Fagskrift for Bankvæsen (1991), s. 66. ff.
9. Ifølge *Peter Andreas Bøggilds* artikel: Supermarkeder blomstrer igen, Finansfokus nr. 2 (1994), s. 2 ff. havde Danske Kredit det første år et udlånsomfang på mere end 5 mia. kr.

kedsandele for realkredit til private 2002 (bruttoudlån):

	Mia. kr.	%
Nykredit	42.333	19,3
Totalkredit	49.523	22,6
Nykredit + Totalkredit	91.856	41,9
Realkredit Danmark	77.751	35,3
Nordea Kredit	30.432	1,9
Øvrige	19.496	8,9
Samlet	219.355	100,0

Realkreditinstitutternes udlån udgjorde pr. 31. december 2003 følgende[10]:

(i mio. kr.)	
Nykredit Realkredit	425.786
Totalkredit	130.630
Realkredit Danmark	498.007
BRFkredit	134.857
Nordea Kredit Realkreditaktieselskab	116.250
DLR Kredit	48.423

I det følgende vil de væsentligste begivenheder hvad angår strukturen fra perioden 1990-2004 for disse realkreditinstitutter blive behandlet.

2.1. Nykredit Realkredit

I sommeren 1990 indgik Nykredit, Tryg og Unibank en strategisk alliance med sigte på et nærmere samarbejde på holdingplan. I 1991 var første fase gennemført, idet Nykredit og Tryg Forsikring var omfattet af fælles ejerskab gennem Tryg-Nykredit Holding A/S. Realkreditinstituttet Nykredit og Tryg Forsikring var herefter datterselskaber af Tryg-Nykredit Holding A/S.

Nykredit havde i 1990 tilknyttet 2 ejendomsformidlingskæder – Scheel & Orloff og JN Gruppen – på franchisebasis og havde yderligere indgået samarbejdsaftaler med Ejendomsringen Danmark og individuelle ejen-

10. Oplysninger stammer fra Greens (2004).

domsformidlere. Via samarbejdet med Unibank var Danboligkæden ligeledes knyttet til Nykredit A/S.

Ved årsskiftet 1991/1992 offentliggjorde Tryg-Nykredit Holding A/S og IRF Industrifinansiering Holding A/S en fusionsplan, hvorefter det blev tilsigtet at fusionere de to selskaber med virkning fra 1. januar 1992.

I 1991 blev selskabet omdannet til aktieselskab under navnet Nykredit A/S. I 1994 blev selskabet fusioneret med IRF Industrifinansiering A/S.

I 1994 overtog Nykredit, som datterselskab Sankt Annæ Securities A/S og ændrede samme år navn til Nykredit Bank[11].

I slutningen af 1994 påbegyndte Nykredit at indgå samarbejdsaftaler med pengeinstitutter. I *Mogens Munk Rasmussens* artikel: Strategiske fravalg i Nykredit[12] blev det oplyst, at det var Nykredits erklærede strategi, at tilstræbe et åbent og gensidigt fordelagtigt forretningsmæssigt samarbejde. Samtidig understregede *Mogens Munk Rasmussen*, at Nykredit ikke ønsker at drive traditionel bankvirksomhed. Frem til 13. december 1995 havde Nykredit A/S indgået 104 aftaler med pengeinstitutter og sammenslutninger af pengeinstitutter[13]. Af større og mellemstore pengeinstitutter, der havde indgået samarbejdsaftale med Nykredit, kan nævnes følgende: Bikuben, Jyske Bank, GiroBank, Sydbank, Sparekassen Nordjylland, Midtbank, Lån & Spar Bank og Amagerbanken. Herudover havde Nykredit indgået aftaler med ejendomsmæglerne NY*BO*E A/S, Ejendomsringen Danmark A/S og en række fri ejendomsmæglere. De indgåede samarbejdsaftaler var opdelt i to grupper: sædvanlige pengeinstitutsamarbejdsaftaler og særlige aftaler. De sædvanlige samarbejdsaftaler gav pengeinstitutterne mulighed for at formidle og rådgive om alle typer realkreditlån udbudt af Nykredit. Af aftalerne fremgik endvidere, at det var Nykredit, der var hovedansvarlig for vurdering af ejendomme og kreditgodkendelse af låntager. I forbindelse med formidlingen af lån modtog pengeinstitutterne en godtgørelse. Herudover kunne pengeinstitutterne vælge at stille garanti for realkreditlånet[14]. Godtgørelsen for garantistillelsen afhang af udlånsområdet og Nykredits klassificering af såvel låntager som ejendom.

---

11. *Peter Andreas Bøggild*: Nye tendenser, Finansfokus, nr. 1 (1994), s. 4 ff.
12. Finansfokus, nr. 2 (1994), s 8 ff.
13. Konkurrencerådet: Realkreditternes samarbejde med Pengeinstitutter om formidling af realkreditlån til ejerbolig (1996), s. 24 ff.
14. Garantistillelse kan efter aftale ske i forbindelse med belåning af ejerboliger til helårsbolig og fritidshuse. Ved garantien garanterer pengeinstituttet for det tab,

De særlige aftaler var indgået med seks pengeinstitutter – Jyske Bank, Sydbank, Girobank, Bikuben, Forstædernes Bank og Sparekassen Nordjylland. Aftalerne med Jyske Bank og Sydbank var karakteriseret på følgende måde. Pengeinstitutterne skulle tilstræbe, at formidling af realkreditlån fra Nykredit blev repræsentativ for instituttets samlede formidling af realkreditlån, både hvad angik volumen og kunders og ejendommes kvalitet. For aftalen med Sydbank var det endvidere aftalt, at Nykredit ville afstå fra uden forudgående orientering at foretage opsøgende salg over for Sydbanks ejerboligkunder. Endvidere skulle Nykredit afholde sig fra at drive konkurrerende pengeinstitutvirksomhed i forhold til Sydbank, og Sydbank skulle afholde sig fra at drive konkurrerende realkreditvirksomhed.

Bikuben, Sparekassen Nordjylland[15] og Forstædernes Bank havde indgået en aftale med Nykredit, der havde karakter af et såkaldt strategisk samarbejde. Aftalerne var karakteriseret ved følgende: Nykredit skulle købe aktier op til en nærmere fast andel i det enkelte pengeinstitut. For aftalen med Bikuben var det endvidere aftalt, at Nykredit efter en periode skulle have 2 repræsentanter i pengeinstituttets bestyrelse, at Bikuben ikke ville oprette sit eget realkreditinstitut, og at Nykredit afstod fra at etablere en detailbank med filialnet[16]. Aftalerne havde karakter af eksklusivaftaler, idet disse pengeinstitutter ikke måtte

---

Nykredit måtte lide i en konkret sag. Der kan stilles garanti efter 2 modeller:
a) Hvis Nykredits lånetilbud svarer til det ansøgte lån, kan pengeinstituttet tilbyde at stille en garanti på indtil 20 pct. af lånets obligationshovedstol. Det er pengeinstituttet, der afgør garantiens størrelse.
b) Hvis Nykredits lånetilbud ikke svarer til størrelsen af det ansøgte lån, kan pengeinstituttet stille garanti for indtil 20 pct. af det af Nykredit bevilligede lån plus et beløb svarende til forskellen mellem det ansøgte låns obligationshovedstol og det bevilligede lån, maximalt dog inden for 80%'s grænsen. Nykredit er dog berettiget til at fastsætte en lavere maksimal belåningsgrænse. Det er pengeinstituttet, der afgør garantiens størrelse, dog må denne aldrig udgøre mere en 50 pct. af lånets obligationshovedstol. Garantien skal minimum være på 25.000 kr. og har en løbetid på 8 år. Garantien er uopsigelig fra såvel pengeinstituttets som Nykredits side. Garantien nedskrives i takt med lånets afvikling. Det er alene pengeinstituttet der afgør, om det vil stille garanti, og det er Nykredit, der afgør om der kan ydes lån mod en garantistillelse.

15. Aftalen med Sparekassen Nordjylland indeholdt yderligere en bestemmelse om, at Nykredit ikke kunne indgå eksklusivaftaler med lokale pengeinstitutter i Nordjylland, uden først at have drøftet det med Sparekassen Nordjylland. Endvidere indeholdt aftalerne med Sparekassen Nordjylland en bestemmelse om, at Sparekassen Nordjylland afstod fra at etablere eget realkreditinstitut, og Nykredit afstod fra at etablere detailbank med filialer.
16. Bikuben Information, nr. 12 (1994). På Bikubens ekstraordinære generalforsamling

indgå et formaliseret samarbejde med andre realkreditinstitutter, og indgåede aftaler med andre realkreditinstitutter skulle afvikles. Pengeinstitutterne var dog ikke afskåret fra at formidle realkreditlån for andre realkreditinstitutter, hvis det skete efter låntagers ønske.

Endelig havde de pengeinstitutter, der havde en særlig aftale, mulighed for at udstede et købercertifikat med tilsagn om finansiering i Nykredit, hvorved potentielle huskøbere kunne få udstedt en forhåndsgodkendelse op til et vist lånebeløb som låntager hos Nykredit.

I august 1995 offentliggjorde Nykredit og Bikuben, at de sammen havde etableret et fælles pantebrevsselskab, der skulle opkøbe pantebreve mod en formidlingsprovision til enten ejendomsmæglerne eller den afdeling af Bikuben, der formidlede handlen[17].

I fondsbørsmeddelelse af 26. oktober 1995 blev det oplyst, at Bikuben/GiroBank, Nykredit og Topdanmark indledte et tættere samarbejde, der sigtede mod at udnytte den samlede afsætningskraft i de tre virksomheder. Topdanmark kunne afsætte skadesforsikringer i Bikuben/GiroBanks filialnet, herunder gennem posthuse og gennem Nykredits ejendomsmæglerkæder, Bikuben og GiroBank kunne samarbejde om afsætning af livs- og pensionsopsparingsprodukter, og Nykredit kunne afsætte realkreditlån gennem Bikuben/GiroBanks samlede filialnet.

Ifølge Nykredits direktør *Mogens Munk Rasmussen* førte den strategiske forlovelse ikke til et lykkeligt samliv[18], hvorfor aktieposterne successivt blev nedbragt. Om baggrunden udtalte *Mogens Munk Rasmussen*, at BG Bank allerede et halv år efter den indgåede aftale ville tale fusion, og på det tidspunkt var timingen efter Nykredits opfattelse ikke ideel. Efter ca. 9 måneders drøftelser blev parterne enige om, at man ikke kunne komme videre.

Den 1. oktober 1997 overtog Nykredit Bank Den Fri Bank[19], og i januar 1998 lancerede Nykredit Bank et næsten fuldt produktsortiment. Formålet var at fastholde Nykredits 450.000 realkreditkernekunder.

I 2002 blev navnet ændret til Nykredit Realkredit.

Den 24. april 2003 oplyste Nykredit og Spar Nord Bank i en fælles

---

den 12. december 1994 blev udvidelsen af aktiekapitalen med 202 mio. kr. og en række vedtægtsændringer godkendt. Efter emissionen ejede Nykredit herefter 15% af aktiekapital i Bikuben.

17. Bikuben Information, nr. 8 (1995).
18. Se *Henrik Thiel*: På egne ben, Finans & Samfund, nr. 2 (1998), s. 10 ff.
19. Der var en filial af Forstædernes Bank.

fondsbørsmeddelelse, at man havde besluttet at indgå i et strategisk samarbejde for derved at forbedre parternes konkurrenceevne. Nykredit vil få udvidet sit distributionsapparat, idet Spar Nord Bank havde en tæt kontakt til 200.000 privat- og erhvervskunder. Herudover blev det meddelt, at parterne etablerede et fælles investeringsselskab, der ville have til formål at investere i etablerede selskaber f.eks. i forbindelse med generationsskifter.

Den 20. juni 2003 meddelte Nykredit og Totalkredit i en fælles fondsbørsmeddelelse, at Nykredit købte Totalkredit. Handlen skete ved, at pengeinstitutterne bag Totalkredit blev tilbudt at sælge aktier i Totalkredit til Nykredit og samtidig indgå i et strategisk samarbejde med Nykredit. Det samlede vederlag til pengeinstitutterne var anslået til ca. 7,15 mia. Med købet blev Nykredit koncernen den største realkreditudbyder på det danske marked med en solid position på alle udlånssegmenter. Nykredit og Totalkredit tegnede sig tilsammen for 40% af realkreditmarkedet på privatkundeområdet og blev dermed den største udbyder[20].

Nykredit havde pr. 31. december 2003 samarbejde med 106 lokale og regionale pengeinstitutter på boligområdet. Herudover havde Nykredit et forretningsnet på 281 mæglerforretninger, 196 Nybolig-forretninger og 85 Estate-forretninger[21].

2.2. Totalkredit

Totalkredit trådte i 1990 ind på realkreditmarkedet ved at genåbne den tidligere virksomhed, Provinsbankernes Realkreditlånefond, der havde standset udstedelsen af nye obligationsserier efter realkreditreformen i 1970[22].

I 1999 blev Totalkredit omdannet til et aktieselskab, hvor den daværende kreds af samarbejdende pengeinstitutter blev aktionærer i Totalkredit. I oktober 2003 udgjorde aktionærerne 106 lokale og regionale banker, sparekasser og andelskasser, hvoraf de største var Jyske Bank, Sydbank og Arbejdernes Landbank, der alle ejede mere end 5% af aktierne[23].

---

20. Se Konkurrencestyrelsen: Fusionen mellem Nykredit og Totalkredit, oktober (2003).
21. Nykredit Realkredit koncernens årsrapport (2003).
22. Se *Michael Stjerne Nygaard*: REAL Stratego, Finans & Samfund, nr. 10 (1997).
23. Konkurrencestyrelsen: Fusionen mellem Nykredit og Totalkredit, oktober (2003), s 22.

Den 20. juni 2003 meddelte Nykredit og Totalkredit i en fælles fondsbørsmeddelelse, at Nykredit købte Totalkredit.

2.3. Realkredit Danmark

Kreditforeningen Danmark indledte i 1991 et strategisk samarbejde med 3 store sparekasser (Bikuben, Sparekassen Nordjylland og Amtssparekassen for Fyn).[24] Samarbejdsaftalen betød, at sparekassernes kunder fik realkreditfinansiering på bedst mulige vilkår, at ejendomsmæglerkæden Home blev styrket ved, at sparekasserne indtrådte som 25% ejer sammen med Kreditforeningen Danmark, at parterne ville gennemføre fælles markedsføring og endelig at parterne ville arbejde for at udvikle nye boligprodukter og undersøge muligheden for fælles aktiviteter inden for forsikring og pantebrevshandel[25]. Senere på året blev aftalen udvidet til også at omfatte Realgruppen, idet der blev oprettet en boligbørs, hvor de tilsluttede pengeinstitutters kunder kunne finde en bolig, der levede op til kundens økonomiske formåen og boligønsker[26]. Samarbejdet om boligbørsen blev udvidet til at omfatte 17 mindre sparekasser[27].

Kreditforeningen Danmark skiftede i 1993 navn til Realkredit Danmark[28] og blev omdannet til et aktieselskab.

Den 25. oktober 1993 meddelte Bikuben, at de trådte ud af det strategiske samarbejde, der var indgået med Kreditforeningen Danmark i 1991. Baggrunden var, at Bikuben ønskede, at stå frit og uafhængigt på realkreditområdet. Bikuben afviklede samtidigt medejerskabet af ejendomsmæglerkæden Home, og det samme gjorde Sparekassen Nordjylland og Amtssparekassen Fyn[29]. Herefter indgik Bikuben et samarbejde med Realkredit Danmark, Nykredit og BRFKredit om formidling af realkreditlån.

---

24. Ifølge Uffe *Gardel* og *Jens Hansens* artiklel: Hvorfor gør de det?, Fagskrift for Bankvæsen (1989), s. 73 havde Kreditforeningen Danmark pr. 1. august 1989 samarbejde med 141 ejendomsmægler-forretninger, heraf 110 mæglerforretninger tilknyttet Realgruppen og 17 forretninger tilknyttet E*BO, som Kreditforeningen Danmark ejede i fællesskab med Codan.
25. Bikuben Information, nr. 1 (1991).
26. Bikuben Information, nr. 6-7 (1991).
27. Konkurrencerådet: Den finansielle sektors struktur- og konkurrenceforhold, Bind 4 (1992).
28. Se *Carsten Steno*: Firsernes fejltagelser er halvfemsernes ballast, Finans & Samfund, nr. 9 (1993), s. 15 ff.
29. Bikuben Information, nr. 11 (1993).

Frem til 13. december 1995 havde Realkredit Danmark indgået aftaler om produktsamarbejde på privatkundeområdet med 86 pengeinstitutter[30]. Af større og mellemstore pengeinstitutter, der har indgået aftale, kan nævnes Den Danske Bank, Jyske Bank og Amagerbanken. I oktober 1995 afviste den adm. direktør i Realkredit Danmark *Kjeld Jørgensen*, at de ville etablere et pengeinstitut, men at de i stedet ville koncentrere sig om kerneprodukterne[31].

Aftalerne omfattede, at pengeinstitutterne mod provision kunne stille garanti for låntager ved optagelse af et realkreditlån mod pant i ejerbolig til helårsbrug hos Realkredit Danmark. Aftalerne var ikke eksklusive, således kunne alle de pengeinstitutter, der ønsker at indgå en sådan aftale, frit indgå aftaler om samarbejde med andre realkreditinstitutter.

1. oktober 1996 lancerede Realkredit Danmark sin udgave af rentetilpasningslånet, Flexlån[32]. Realkreditinstituttets konkurrenter udtalte, at produktet var glimrende, men at det næppe var noget for privatkunder[33]. I *Kjeld Jørgensens* artikel: Den nødvendige service og produktudvikling[34] blev det oplyst, at Realkredit Danmark ville følge en udviklingslinie, der bl.a. havde til formål at etablere en mærkevareidentitet.

Den 14. april 1998 åbnede BG Kredit[35], der var et realkreditselskab ejet af BG Bank og Realkredit Danmark. BG Kredit udstedte dog ikke obligationer, men baserede sig på Realkredit Danmarks obligationsudstedelse.

Den 14. september 1998 blev børsprospektet for etablering af Kapital Holding A/S som fælles holdingselskab for Realkredit Danmark A/S og BG Bank A/S ved fusion af BG Holding A/S og RealDanmark Holding A/S offentliggjort. Strategien var, at de to velkendte firmanavne skulle føres videre som selvstændige mærker eller "brands". Holdingselskabet

30. Se *Lars Rohde*: Realkredittens nye rolle, Finansfokus nr. 1 (1994), s. 16 ff.
31. Se *Michael Stjerne Nygaard*: Reale hensigter, Finans & Samfund, nr. 10 (1995), s. 20 ff.
32. Se *Bjarne Graven Larsen*, *Stig Tørnes-Hansen* og *Klaus Kristiansen*: FlexLån – fremtidens realkredit, FinansInvest nr. 2 (1997), s. 9 ff., *Kristian Rung Weeke* og *Klaus Kristiansen*: Den nye variant af Flex-lån, FinansInvest nr. 2 (1997), s. 12 ff. og Peter Engberg Jensen: Realkreditlån med rentetilpasning – en større succes denne gang, FinansInvest nr. 8 (1997), s. 15 ff.
33. Se *Henrik Theil*: Det tilpassede realkreditlån, Finans & Samfund, nr. 10 (1996), s. 26 ff.
34. Finansfokus nr. 4 (1996), s. 28 ff.
35. BoligIndsigt – BG Bank, april (1998).

skiftede siden navn til RealDanmark Aktieselskab[36]. I 2001 fusionerede Danske Bank med RealDanmark (BG Bank og Realkredit Danmark) med Danske Bank som det fortsættende selskab[37].

2.4. BRFkredit A/S

BRFkredit A/S blev stiftet i 1990 ved overtagelse af de tidligere aktiviteter i Byggeriets Realkreditfond, der siden 1. juli 1989 havde haft samarbejde med EDC-mæglerne om formidling af realkreditlån og om vurdering af de ejendomme som BRFkredit belånte[38]. BRFkredit anmeldte den 11. oktober 2002 en aftale om formidling af realkreditlån med Foreningen SAFE[39] til Konkurrencestyrelsen, der den 26. maj 2004 meddelte godkendelse.

Fra slutningen af 1994 og frem til 1. januar 1996 havde BRFkredit indgået aftaler om samarbejde om formidling af realkreditlån med 6 pengeinstitutter.

Aftalerne var indgået på basis af en såkaldt "aftaleskitse", der i alt væsentligt var ens for samtlige aftaler. Pengeinstitutterne tog mundtlig imod BRFkredits tilbud om mod en formidlingsprovision at formidle realkreditlån for realkreditinstituttet. Aftalerne var ikke eksklusive. De samarbejdende pengeinstitutter kunne således frit indgå samarbejdsaftaler med andre realkreditinstitutter. Aftaleskitsen indeholder en "ikke-angrebspagt". Når ekspeditionen af en lånesag foregik gennem et pengeinstitut, der var tilsluttet samarbejdet, afstod BRFkredit fra direkte at tilbyde låntager ydelser, der var i konkurrence med de ydelser, som det samarbejdende pengeinstitut selv kunne tilbyde. BRFkredit var dog berettiget til at foretage generelle markedsføringstiltag.

Den 1. august 1995 blev BRF Bank oprettet. Ifølge bankens daværende direktør *Søren Møller-Damgaard* var det afgørende for at etablere banken, at BRFkredit ikke behøvede at henvise til andre pengeinstitutter med den risiko, at de så eventuelt løb med realkreditlånet[40].

---

36. Se *Bjarne Jensen*: Et nordisk banksystem vokser frem, FinansInvest nr. 5 (2000), s. 26 ff.
37. Se Konkurrencestyrelsen: Fusionen mellem Danske Bank og RealDanmark, 8. november (2000).
38. Se *Hans-Ole Jochumsen*: BRFkredits omstilling i 1990'erne, Fagskrift for Bankvæsen (1990), s. 124 ff.
39. SAFE er et samarbejde af frie ejendomsmæglere, der tæller mere end 115 af Danmarks ca. 500 frie ejendomsmæglere. Ifølge SAFE ejendomsmæglerne har de kun én eneste interesse at varetage, nemlig kundernes.
40. *Michael Stjerne Nygaard*: Reale hensigter, Finans & Samfund, nr. 10 (1995), s. 20 ff.

Medio 1999 indgik BRFkredit en samarbejdsaftale med Lån & Spar Bank om formidling af realkreditlån og garantistillelse. I slutningen af 1999 blev samarbejdet udvidet til også at omfatte konverteringsovervågning og udveksling af elektroniske finansielle serviceydelser[41].

I 2001 indgik BRFkredit en samarbejdsaftale med Din Bank om formidling af realkreditlån og garantistillelse. Den 8. november 2002 blev det meddelt, at Handelsbanken Midtbank[42] med virkning fra 1. januar 2003 havde indgået aftale med BRFkredit om formidling af og garantistillelse for realkreditlån til både privat- og erhvervskundeområdet. I november 2003 meddelte FIH Erhvervsbank[43] og BRFkredit, at de havde indgået et samarbejde om formidling og garantistillelse af realkreditlån. Samarbejdet indebar, at udlånsaktiviteterne i FIH Realkredit blev stoppet, og at kunderne i FIH fremover ville få tilbudt realkreditlån i BRFkredit. Samarbejdet dækkede formidling af real-kreditlån i industri- og håndværksejendomme samt kontor- og forretningsejendomme, boligudlejningsejendomme og andelsboliger[44].

Med udgangen af 2003 har BRFkredit indgået mere end 25 aftaler med forskellige pengeinstitutter.

2.5. Nordea Kredit Realkreditaktieselskab

I 1991 blev det selskab, der senere i 1993 blev kendt som Unikredit Realkreditaktieselskab, stiftet[45]. I august 1993 indgik Unibank en samarbejdsaftale med Unikredit, der var et helejet datterselskab af Unibank, om formidling af realkreditlån. Der var tale om en arbejdsdelingsaftale, der indeholdt en beskrivelse af ansvars- og arbejdsfordeling mellem Unikredit og Unibank og bankens filialer. Aftalen omfattede ikke

41. Lån & Spar Banks årsregnskab (1999), s. 11.
42. I juni 2001 overtog Handelsbanken Midtbank. Handelsbanken er blandt Nordens største banker. Handelsbanken er en universalbank i Norden med et komplet produktsortiment til såvel erhvervskunder som privatkunder og er desuden repræsenteret i alle væsentlige finanscentre i resten af verden. Efter sammenlægningen med Midtbank har Handelsbanken koncernen nu i alt 36 filialer i Danmark, 456 i Sverige og 63 i resten af Norden og England.
43. Den 14. juni 2004 meddelte Kaupthing Bank at der var indgået aftale med Förenings-Sparbanken (Swedbank) om erhvervelse af aktierne i FI-Holding A/S, der er holdingselskab for FIH Erhvervsbank A/S.
44. Fondsbørsmeddelelse af 11. november 2003.
45. Se *Erling Saaby Nielsen*: Boliglån er en formalitet, banken sørger for, Finans & Samfund, nr. 12 (1993), s. 23.

de låneansøgninger, Unikredit måtte modtage fra andre pengeinstitutter. I 2001 blev navnet ændret til Nordea Kredit Realkreditaktieselskab.

3. Ejendomsmæglerne

I bogen Ejendomsmæglernes historie[46] indleder redaktøren *Ib Bjørnbirk* med artiklen: "Ejendomsmæglerne – et erhverv uden Identitet". Det omtales bl.a. at hvis man slår op i det hæderkronede Salmonsens Konversations Leksikon, leder man forgæves efter ejendomsmæglererhvervet og forsøger man i det nyeste nye, Den Store Danske Encyklopædi – også kaldet Danmarks Nationalleksikon – er resultatet det samme.

Det er faktisk også det indtryk, man får, når det omhandler indsamling af information om ejendomsmæglerbranchen. Det er ikke muligt at finde historisk information hos de enkelte ejendomsmæglerkæder. Dette afsnit bygger derfor i betydeligt omfang på informationer fra Konkurrencerådet/Konkurrencestyrelsen[47] og interview med branchekyndige.

Ejendomsmarkedet i Danmark er kendetegnet ved mange aktører fra forskellige brancher. Inden for de seneste 10-20 år har disse aktører bevæget sig ind på hinandens områder.

Det første egentlige samarbejde mellem ejendomsmæglere er EDC-samarbejdet[48], der blev undfanget blandt en lille gruppe københavnske og sjællandske ejendomsmæglere allerede i 1971. Den 17. august 1971 blev ideen en realitet. Grundtanken bag samarbejdet var at skabe et fælles udbud af ejendomme via edb, som dengang var et stort set ukendt begreb i ejendomsmæglerbranchen. Samarbejdet udmøntedes i en forening, som døbtes Ejendomsmæglernes Data Centrum eller bare EDC[49].

I midten af 1980'erne begyndte en række samarbejder mellem for-

46. *Ib Bjørnbirk*: Ejendomsmæglernes historie – 1945, Bind I, Dansk Ejendomsmæglerforening (1997).
47. Konkurrencerådet: Den finansielle sektors struktur- og konkurrenceforhold, Bind 1-5 (1992), Konkurrencerådet: Realkreditternes samarbejde med Pengeinstitutter om formidling af realkreditlån til ejerbolig (1996), Konkurrencestyrelsen: Undersøgelse af ejendomsmæglerbranchens salærer og rabatter (1999), Konkurrencestyrelsen: Fusionen mellem Danske Bank og RealDanmark (2000), Konkurrencestyrelsen: Konkurrenceredegørelse (2002), Konkurrencestyrelsen: Fusionen mellem Nykredit og Totalkredit (2003). Konkurrencestyrelsen: Formidling og rådgivning ved handel med ejerbolig (2004).
48. Oplyst af EDC's sekretariat, august (2004).
49. Se videre i afsnit 5.1. EDC.

skellige ejendomsmæglere. Den 1. juli 1986 blev SDE-GRUPPEN A/S[50] (Samarbejdende Danske Ejendomsmæglere) stiftet med det formål, at drive virksomhed med handel, fabrikation, financiering og serviceydelser af enhver art over for aktionærer.

Det formelle startskud til den egentlige brancheglidning blev givet med vedtagelsen af realkreditloven lov nr. 841 af 20. december 1989[51], hvor det efter lovens § 2, stk. 2 blev muligt for realkreditinstitutterne at drive virksomhed, der må anses for accessorisk til institutternes realkreditvirksomhed. Af bemærkninger til lovens nævnes som eksempel på accessorisk virksomhed, vurdering af fast ejendom, drift og udvikling af ejendomsdatasystemer og aktiviteter, der har afgørende betydningen for realkreditinstitutternes distributions- og afsætningsmuligheder.

Før vedtagelsen af loven havde flere realkreditinstitutter med boligministerens tilladelse engageret sig i ejendomsformidling på franchising basis i forhold til selvstændige ejendomsformidlere, og flere realkreditinstitutter har allerede ved særlige arrangementer med selvstændige ejendomsformidlingsvirksomheder taget højde for en sådan radikal ændring af strukturen inden for ejendomsmarkedet[52].

Ejendomsmæglerbranchen er organisatorisk domineret af Dansk Ejendomsmæglerforening. Dansk Ejendomsmæglerforening er interesseorganisation for statsautoriserede ejendomsmæglere i Danmark. Foreningen blev stiftet i 1912 og har til formål at varetage medlemmers erhvervsmæssige interesser. I marts 2004 havde Dansk Ejendomsmæglerforening i alt 2.431 aktive medlemmer, svarende til ca. 92% af samtlige ejendomsmæglere i Danmark.

Foruden Dansk Ejendomsmæglerforening findes foreningen Ejendomsmæglernes Landsorganisation, der er etableret i 1979. Organisationen har i dag ca. 140 medlemmer. Hertil kommer et antal ejendomsmæglere, som står uden organisationstilknytning, hvilket skønsmæssigt kan ansættes til omkring 50.

I september 1999 udtalte formanden for Dansk Ejendomsmæglerforening *Leif Knudsen*[53], at "Det er praktisk umuligt for en ung ejen-

50. Selskabet er opløst efter likvidation pr. 10. august 1990.
51. Loven er udarbejdet på baggrund af en række anbefalinger fra bl.a. Zacchi-udvalgets redegørelse: Den fremtidige realkreditlovgivning, maj (1987) og Betænkning nr. 1108/1987: Brancheglidning i den finansielle sektor.
52. *Se Bent Iversen, Jørn Hansen* og *Jørgen Wohnsen*: Realkreditloven med kommentarer, Nykredit (1990).
53. *Leif B. Christiansen*: En mæglers død, Finans & Samfund nr. 8/9 (1999), s. 16 ff.

domsmægler, at etablere sig i Danmark", og forudså at markedets kæder og store forretninger ville blive endnu større i det kommende år.

Ejendomsmæglersammenslutninger/ Kæder	Forretningssteder 1998[i]	Forretningssteder 2000[ii]	Forretningssteder 2003 [iii]	I %[iv]
EDC (BRFKredit)	250	264	260	17
Nybolig (Nykredit)	161	152	[v]260	17
Realmæglerne (RealDanmark)	150	115	105	7
Home-kæden (RealDanmark)	134	145	172	12
DanBolig (Nordea)	111	117	125	8
Pengeinstitutbaserede	66	55	58	4
EjendomsRingen (Nykredit)	44	44	-	
Scheel & Orloff (Nykredit)	33	27	-	
Danske Bo (Danske Bank)	-	25	-	-
SAFE (fra 2003 BRFKredit)	45	-	115	8
Øvrige	91	308	-	-
Intet forhold til finansiel partner	343	329	395	27
Ikke medlem af forening	50	50	-	-
I alt	1.384	1.560	1.490	100

i Konkurrencestyrelsen: Undersøgelse af ejendomsmæglerbranchens salærer og rabatter (1999).
ii Konkurrencestyrelsen: Fusionen mellem Danske Bank og RealDanmark (2000).
iii Konkurrencestyrelsen: Fusionen mellem Nykredit og Totalkredit (2003).
iv 2003.
v Nykredit og Estate.

BRFKredit dækkes af 25% af ejendomsmæglerne, Realkredit Danmark (Danske Bank) dækkes af 19%, Nykredit dækkes af 17% og DanBolig (Nordea) dækkes af 8% af ejendomsmæglerne, hertil kommer samarbejdet med de forskellige pengeinstitutter[54].

54. Se Jyllandsposten: Ejendomsmæglere i offensiven, 22. maj (2004).

Samlet tilgang af bruttoudlån fra 2000-2002 fordelt på salgskanaler[55]:

I %	2000	2001	2002	Gennemsnit
Ejendomsmæglere	17,4	11,8	11,3	13,5
Pengeinstitutter	41,4	43,1	46,6	43,7
Direkte salg	38,9	43,8	41,2	41,3
Øvrige formidlere	2,3	1,3	0,9	1,5
I alt	100	100	100	100

I det følgende vil de væsentligste begivenheder for de største ejendomsmæglerkæder blive behandlet.

3.1. EDC

EDC-samarbejdet[56] blev etableret den 17. august 1971 med det formål, at skabe et fælles udbud af ejendomme via edb. Samarbejdet udmøntedes i en forening, som døbtes Ejendomsmæglernes Data Centrum eller bare EDC. Indtil 1987 fungerede EDC som en forening. Imidlertid skønnedes tiden moden til et mere forpligtende og mere forretningsbetonet samarbejde. Foreningen blev omdannet til aktieselskab. Ved samme lejlighed udbyggedes Sekretariatet, der dels er en servicefunktion for de enkelte firmaer, dels daglig koordinator mellem de forskellige selskaber i EDC-koncernen. Bestyrelsen satte ved samme lejlighed et mål på 200 EDC-forretninger og en markedsandel på 25% ved udgangen af 1995.

I 1988 strammede man reglerne for samarbejdet væsentligt. Således underskrev alle EDC-firmaerne en kontrakt, der forpligtede firmaerne til at forblive i kæden i mindst 1 år, hvilket brød med det hidtidige regel- og normsæt, der var præget af fortiden som forening.

Med realkredittens indtog i ejendomsbranchen i 1989 skete der store omvæltninger. Mange selvstændige ejendomsmæglere solgte deres butikker, og realkredittens kæder dannedes. EDC valgte at fortsætte som selvstændige forretningsdrivende og indgik en samarbejdsaftale med BRFkredit, hvor EDC-ejendomsmæglerne fik status som auto-riserede låneformidlere for BRFkredit[57].

---

55. Konkurrencestyrelsen: Fusionen mellem Nykredit og Totalkredit (2003), s. 72
56. Oplyst af EDCs sekretariat, august (2004).
57. Se *Morten W. Langer*: En skidt forretning, Børsens Nyhedsmagasin, nr. 16 (1992), s. 18-20.

I 1989 optog EDC erhvervs-ejendomsmæglerkæderne Indus, Redugruppen A/S og landbrugsmæglerkæden Viben. I 1991 indgik EDC en aftale med Baltica om formidling af villaforsikringer og forsikringer i forbindelse med hushandel (Ejerskifteforsikring). Sammen med aftalen om forsikringstegning overtog EDC Baltica Bolig[58].

I 1994 blev det besluttet at skærpe den fælles profil yderligere, således blev al markedsføring foretaget under navnet "Mæglerne" evt. med tilføjelse af firmaets eget navn.

I 1996 ophørte samarbejdet med Baltica, efter at Baltica var fusioneret med Tryg. I stedet indgik EDC en aftale med Alm. Brand. I 1997 kom en samarbejdsaftale med Alm. Brand Bank i stand omkring efterfinansiering og senere omkring kassekreditter til private.

I 2002 indgik EDC Mæglerne en aftale om et strategisk samarbejde med ejendomsmæglerkæden SAFE om bl.a. IT-udvikling, produktudvikling, indkøb og uddannelse. Desuden blev der tale om visse fælles sekretariatsfunktioner. Der er dog ikke tale om en fusion, idet de to kæder hver især bevarer sin struktur og ledelse, ligesom kædernes respektive profil fortsat vil være forskellig.

I 2004 lanceredes datterselskabet Sundays, som et nyt forretningsområde indenfor udlejning af ferieboliger.

3.2. Nybolig (Nykredit Mægler A/S)

Det, der i dag kendes som Nybolig,[59] blev i 1965 startet af statsautoriseret ejendomsmægler *Jens Nielsen*, der udviklede sit eget koncept inden for ejendomshandel. Konceptet omfattede lokaleindretning, udarbejdelse af salgsmateriale, markedsføringsplaner og de fornødne dokumenter til brug ved handel med fast ejendom. I 1988 udbød han sit koncept til andre ejendomsmæglere. I november 1988 blev JN Gruppen A/S stiftet og i løbet af et år kørte 20 forretninger under konceptet. Samtidig havde Nykredit[60] indgået en samarbejdsaftale med Ejendomsringen Danmark. I november 1992 blev Ny*Bo*E A/S stiftet i samarbejde med Nykredit. Herefter overtog Ny*Bo*E A/S JN Gruppen A/S, aktiviteterne i Scheel & Orloff A/S og Chr. Hjorth Virksomhedskonsulenter A/S. I 1994 fik kæden navnet Nybolig, og antallet af forretninger

58. I 1988 blev Baltica Bolig A/S etableret under Baltica Finans A/S med et formål var at skabe en ejendomsformidlingskæde.
59. Se www.Nybolig.dk.
60. Se *Morten W. Langer*: Finanskoncerner overtager hushandelen, Børsens Nyhedsmagasin, nr. 8 (1990), s. 73-74.

var vokset til mere end 100 forretninger. Den 29. marts 1999 blev navnet ændret til Nykredit Mægler A/S, der pr. 1. januar 1999 gennem det helejede datterselskab EjendomsRingen Danmark A/S havde indgået samarbejdsaftaler med 50 af de 62 mæglerforretninger, der oprindeligt var medlemmer af Foreningen EjendomsRingen[61] Danmark, og som ikke havde indgået franchiseaftaler direkte med Nykredit Mægler A/S.

3.2.1. Estatemæglerne

Estatemæglerne[62] er selvstændige ejendomsmæglere, der omkring finansiering og forsikring samarbejder med Nykredit og Jyske Bank. Internationalt samarbejder Estatemæglerne med søsterkæden Estate mæglerne i Norge, og verdens største sammenslutning af selvstændige mæglere – RELO, som er repræsenteret over hele verden.

3.3. Realmæglerne (tidligere Realgruppen)

Den 19. februar 1986 blev E-INFO[63] ejendomsmæglernes informations fond stiftet med det formål til stedse at udvikle, drive og økonomisk udnytte moderne tekniske systemer af enhver art til brug for medlemmerne af Dansk Ejendomsmæglerforening og hermed associerede personer. Fondens første bestyrelse var ejendomsmæglerne *Jimmy Torm*, *Niels Henrik Billund* og *Jens Sauer*. E-INFO skulle i samarbejde med Byggeriets Realkreditfond stille et informationssystem til rådighed for ejendomsmæglerne ved udarbejdelse af salgsopstillinger m.m. Systemet blev præsenteret i foråret 1986 for en række ejendomsmæglerne, der imidlertid forkastede systemet, hvilket førte til dannelsen af Realgruppen. Den 1. oktober 1988 blev Realgruppen ApS stiftet med det formål at virke som servicevirksomhed for Realgruppens medlemmer, herunder deltagelse i markedsføring, produktudvikling og servicering for foreningens medlemmer. I 1990 blev selskabet omdannet til Realgruppen

61. EjendomsRingen blev stiftet den 18. februar 1988 med det formål er at drive ejendomsmæglerkonceptet "EjendomsRingen", der er et landsdækkende kædesamarbejde af selvstændige ejendomsmæglere med fælles profil, herunder ejendomsmæglere, der virker som franchisetagere med udenforstående selskaber som franchisegivere, idet det til stadighed er selskabets formål at udvikle og ekspandere et kædesystem på de vilkår, som markedet til enhver tid måtte kræve. Foreningen EjendomsRingen Danmark og de regionale Ejendomsringe besluttede at lade foreningerne likvidere med virkning fra den 1. april 1999.
62. Se www.estatebolig.dk.
63. Den erhvervsdrivende fond blev efter anmodning opløst den 19. september 1995.

A/S, men med samme formål. I de første år havde Realgruppen et tæt samarbejde med Kreditforeningen i Danmark.

I 2003 blev Realgruppen omdannet til Realmæglerne, der har samarbejde med ca. 30 mindre og mellemstore pengeinstitutter.

3.4. Home

I begyndelsen af 1987 udarbejdede statsautoriseret ejendomsmægler *Erik Henriksen*, Bagsværd, et koncept, der omfattede lokaleindretning, udarbejdelse af salgsmateriale, markedsføringsplaner og de fornødne dokumenter til brug ved handel med fast ejendom. Det udviklede koncept blev forankret i E*BO Gruppen A/S. I april 1987 købte Kreditforeningen Danmark en aktiepost i E*BO Gruppen A/S. Dette køb resulterede i en nærmest total boykot af Kreditforeningen Danmark fra øvrige mæglernes side, der resulterede i, at mæglerne ikke sendte ejerskiftelån til Kreditforeningen Danmark[64]. Efter 3 måneder solgte Kreditforeningen Danmark aktierne retur til den oprindelige ejer *Erik Henriksen*. Efter Nykredits køb af JN Gruppen i november 1988 købte Kreditforeningen Danmark igen E*BO Gruppen A/S og *Niels Bjerregaard*-kæden i Århus. Hermed var startskuddet til etableringen af en landsdækkende kæde givet. Senere blev StiedlBolig, Ejerbo, BoligNøglen og Teambolig opkøbt. I resten af landet foretog Kreditforeningen Danmark opkøb af en række lokale mæglere. Home[65] blev stiftet i 1989. I forbindelse med Realdanmarks fusion med Danske Bank i 2001 blev selskabet fusioneret med Danske Bo A/S. Homes aktiviteter er franchisegiver for franchisetagerne i home ejendomsmæglerkæden samt ejer af franchisegiverrettighederne i home ejendomsmæglerkæden. Selskabet har desuden til formål at drive ejendomsformidlingsvirksomhed på permanent eller midlertidig basis og enhver i forbindelse hermed stående virksomhed i overensstemmelse med gældende lovgivning.

3.5. Danbolig

Danbolig A/S blev stiftet den 26. juni 1989 af Andelsbanken A/S, Privatbanken A/S Sparekassen SDS og Tryg Forsikring. Selskabet, der er

64. Se *Henrik Ørholst*: Danske erhvervsprofiler – en casesamling i strategi, Handelshøjskolens Forlag (1996), s. 23 ff.
65. Se *Morten W. Langer*: Protester mod kædemagt, Børsens Nyhedsmagasin, nr. 34 (1991), s. 26.

datterselskab af Nordea, har til formål, at drive agenturvirksomhed og franchisevirksomhed i forbindelse med omsætningen af fast ejendom.

DanBolig er en kæde af selvstændige ejendomsmæglere, der vurderer og formidler fast ejendom for private kunder i Danmark.

3.6. SAFE (Sammenslutningen af frie ejendomsmæglere)
Uafhængighed er nøgleordet for SAFE mæglerne. SAFE er et samarbejde af frie ejendomsmæglere. 115 af Danmarks frie ejendomsmæglere er i dag med i SAFE. I 2002 indgik EDC Mæglerne en aftale om et strategisk samarbejde med ejendomsmæglerkæden SAFE. Samarbejdet drejer sig bl.a. om IT-udvikling, produktudvikling, indkøb og uddannelse. Desuden bliver der tale om visse fælles sekretariatsfunktioner. Der er dog ikke tale om en fusion, idet de to kæder hver især bevarer sin struktur og ledelse ligesom kædernes respektive profil fortsat vil være forskellig.

SAFE har siden 2002 via EDC mæglerne, formidlet realkreditlån til BRFkredit. På forsikringsområdet samarbejder SAFE med Codan.

4. Nogle sammenfatninger

Udviklingen i den danske finansielle sektor har de seneste 20-25 års været præget af specielt 3 forhold,

1. fusionerne i den finansielle sektor,
2. dereguleringen af den finansielle sektor samt
3. etableringen af de finansielle supermarkeder (konglomerater).

1. Den foreløbige kulmination på de massive fusioner, der har kendetegnet den finansielle sektor i perioden var de to "megabank"-fusioner i slutningen af 1989, hvor først Den Danske Bank fusionerede med Handelsbanken og Andelsbanken og dernæst etableringen af Unibank, der var en fusion af Privatbanken, Sparekassen SDS og Andelsbanken. Baggrunden for at de to fusioner fremhæves, er, at det er disse fusioner, der har dannet forudsætningen for etableringen af de finansielle supermarkeder. Realkreditsektoren og forsikringssektoren har på samme måde været præget af massive fusionsbølger.

2. Med den tilsynslovgivning, der var gældende for pengeinstitutterne, realkreditinstitutterne og forsikringsselskaberne i midten af 1980'erne, eksisterede der en klar afgrænsning. Det var ikke tilladt at have ejerskab

på tværs af de forskellige finansielle delsektorer, og et finansielt institut kunne ikke være moderselskab for andre typer af finansielle institutter, idet man ikke i datterselskabsform måtte drive virksomhed, som ikke kunne drives i hovedvirksomheden selv.

3. Disse begrænsninger var medvirkende til at etableringen af eksempelvis Hafnia Holding og Baltica Holding i midten af 1980'erne. Her var moderselskabet ikke direkte omfattet af den finansielle lovgivning, og holdingselskabet kunne således eje flere forskellige typer af finansielle virksomheder.

Med henblik på at kortlægge og analysere udviklingen i den finansielle sektor blev der i foråret 1986 nedsat et embedsmandsudvalg med departementschef *Hans Duborg* som formand. Udvalget fik blandt andet til opgave at kortlægge årsagerne til, omfanget af og strukturen i den udvikling, der foregik i det danske finansielle system. Udvalget afgav i juni 1987 "Brancheglidning i den finansielle sektor". Betænkning 1108/1987. Udvalget konstaterede bl.a., at de hidtil etablerede finansielle koncerner ikke havde givet anledning til initiativer med henblik på at begrænse adgangen til at etablere sådanne koncerner, men udviklingen kunne tilsige, at det var nødvendigt at foretage visse tilpasninger i den finansielle lovgivning. Udvalget påpegede, at reglerne for finansielle koncerner burde indrettes således, at de ikke bliver mere vidtgående end påkrævet til varetagelse af væsentlige samfundsinteresser, og at de skal formindske risikoen for, at ejere eller andre med en dominerende indflydelse kan misbruge denne indflydelse. Med dette udgangspunkt foreslog udvalget, at det burde overvejes at indføre regler, hvorefter større koncerninterne transaktioner skulle fremgå af årsregnskaberne. Udvalget påpegede endvidere, at det burde overvejes at lade alle finansielle virksomheder omfatte af lånebegrænsningsregler for virksomheder eller personer med en afgørende indflydelse på virksomheden svarende til den dagældende bank- og sparekasselovs § 27. Udvalget fandt, at det burde overvejes at indføre regler om begrænsning af personsammenfald i direktioner, bestyrelser og på andre ledende poster. Endelig fandt udvalget, at forbudet mod andet virksomhedsområde fortsat burde opretholdes i forhold til dattervirksomheder til de finansielle virksomheder under tilsyn, idet der ikke burde sondres mellem aktiviteter udøvet i modervirksomheden eller i dattervirksomheder.

Udvalget behandlede også spørgsmålet om, at begrænse adgangen til at etablere finansielle koncerner, men det var udvalgets opfattelse, at der i det gældende lovgrundlag var tilstrækkelig mulighed for at imø-

degå samarbejdsaftaler ved hjælp af monopollovgivningens regler, såfremt der måtte vise sig uhensigtsmæssigheder, og det var udvalgets opfattelse, at denne mulighed burde fastholdes.

I de følgende år skete der en liberalisering af den finansielle lovgivning, bl.a. i forbindelse med liberaliseringen af kapitalbevægelserne i Europa og opbygningen af det Indre Marked.

I 1989/1990 blev det muligt for pengeinstitutter, realkreditinstitutter og forsikringsselskaber i større omfang at drive accessorisk virksomhed i instituttet selv eller i form af et datterselskab[66]. Det betød, at de finansielle virksomheder i datterselskabsform kunne drive anden form for finansiel virksomhed, f. eks. kunne et forsikringsselskab drive pengeinstitutvirksomhed eller realkreditvirksomhed. Lovændringen åbnede også mulighed for at realkreditinstitutterne kunne drive accessorisk virksomhed i form af vurdering af fast ejendom, drift og udvikling af ejendomsdatasystemer og aktiviteter, der har afgørende betydning for realkreditinstitutternes distributions- og afsætningsmuligheder. Hermed var startskuddet givet til realkreditinstitutternes massive involvering og opkøb af ejendomsmæglerbranchen.

5. Finansielle supermarkeder

Spørgsmålet om fusioner i den finansielle sektor blev som nævnt behandlet i Betænkning nr. 1108/1987 om "Brancheglidning i den finansielle sektor, hvor der blev løftet en pegefinger med udtalelsen:[67]

> »Det er udvalgets opfattelse, at den hidtidige udvikling ikke har givet anledning til betænkeligheder. Det bør dog fortsat være muligt at afvise fusioner inden for den finansielle sektor. Denne mulighed kan tages i brug i særlige tilfælde, hvor en fusion i den finansielle sektor må forventes, at indebære en meget væsentlig konkurrencebegrænsning eller magtkoncentration ...«

66. Denne liberalisering blev fulgt op af en detailregulering på området. Blandt andet er der udstedt en bekendtgørelse om koncerninterne transaktioner til regulering af transaktioner mellem koncern-forbundne selskaber, herunder betaling for administrative ydelser, husleje, finansforvaltning etc, ligesom Finanstilsynet blandt andet skal godkende lånetransaktioner m.v. mellem koncernselskaber. Formålet hermed er at sikre det enkelte instituts egne selvstændige interesser i en koncernsammenhæng, hvor mere overordnede interesser ellers kunne risikere at få overvægt.
67. Betænkning nr. 1108/1987, s. 31 ff.

Den 14. november 1989 meddelte Den Danske Bank af 1871, Aktieselskab, Aktieselskabet Kjøbenhavns Handelsbank og Provinsbanken A/S, at de fusionerede pr. 1. januar 1990 med Den Danske Bank, Aktieselskab som det fortsættende selskab.

Den 4. december 1989 fulgte en meddelelse om, at Privatbanken A/S, Sammensluttede Danske Sparekasser, Sparekassen SDS A/S og Andelsbanken A/S fusionerede ved at etablere et holdingselskab pr. 1. januar 1990 med navnet Unibank A/S.

Baggrunden for de 2 fusioner var den samme, nemlig et ønske om at danne en slagkraftig, konkurrencedygtig enhed, der på bedste måde kan bistå sine kunder i et Europa, hvor grænserne er ved at forsvinde.

Efter meddelelserne om de to store fusioner udtalte Konkurrencerådet[68] forud for Industriministerens godkendelse følgende:

> »... Der kan derfor ikke på forhånd gives noget endegyldigt svar på, hvorvidt man fra en konkurrencemæssig synsvinkel skal anse de stedfundne fusioner for en styrkelse eller en svækkelse af den samfundsmæssige effektivitet. Dette vil bero på den fremtidige udvikling i en lang række forhold. Konkurrencerådet finder dog, at fusionerne kan give anledning til en række generelle bemærkninger på nuværende tidspunkt. Hvad angår spørgsmålet om stordriftsfordele, synes en række forhold at indicere, at fusionerne skulle give mulighed for en række omkostningsbesparelser og dermed også basis for lavere priser. Det drejer sig dels om umiddelbare stordriftsfordele knyttet til bedre udnyttelse af overhead (EDB mv.), og dels om, at dannelsen af storbankerne kan udgøre en dynamisk faktor i en strukturudvikling hen imod en mindre fintmasket filialdækning og mindre personaleforbrug. Der ved vil pengeinstitutsektoren som helhed kunne opnå omkostningsbesparelser. Der skal endvidere peges på, at ændret lovgivning, større international konkurrence og heraf ændret strukturudvikling i erhvervslivet generelt har ændret forudsætningen for den hidtidige struktur i finanssektoren. Dannelsen af storbankerne får i denne sammenhæng betydning for større erhvervsvirksomheders mulighed for at indgå forretninger med danske banker... Hvad angår spørgsmålet om eventuelle uheldige virkninger af markedsdominans opnået gennem fusionerne, skal det indledningsvis... bemærkes, at dannelsen af storbankerne ikke nødvendigvis medfører, at storbankerne på en række markeder får en sådan stilling, at de kan udnytte deres position til monopolistisk adfærd. Hertil kommer, at finanssektoren som helhed er præget af en løbende udvikling – både hvad

68. Konkurrencerådets notat af 30. marts 1990 vedrørende konkurrencemæssige aspekter af Den Danske Bank-fusionen og Unibank-fusionen, Konkurrencerådet: Dokumentation – 2. kvartal 1990, s. 128 ff..

angår koncentrationstendenser og brancheglidning – der meget vel kan ændre forholdene omkring de forskellige ydelser i relation til de nuværende markedsafgrænsninger. Dette betyder, at spørgsmålet om konkurrenceforhold og markedsdominans må vurderes løbende i forhold til udviklingen...«

Konkurrencerådets indstilling til Industriministeren var: »... Der kan således ikke på forhånd gives noget entydigt svar på udfaldet af en konkurrencemæssig vurdering af de stedfundne fusioner. Dette vil bero på den fremtidige udvikling i en lang række forhold...«

Konkurrencerådet fremhævede også, at en godkendelse af fusionen måtte indebære en skærpet opmærksomhed fra Konkurrencerådets side omkring bankernes adfærd, den overordnede prisudvikling, samt udviklingen i finanssektoren i øvrigt. Endelig ville Konkurrencerådet gennemføre en kortlægning af den finansielle sektor[69].

Med godkendelserne af de to fusioner var der etableret fundamentet for det, der senere blev omtalt som et finansielt supermarked. I sommeren 1990 indgik Nykredit, Tryg og Unibank en strategisk alliance med sigte på et nærmere samarbejde på holdingplan. I 1992 ophørte samarbejdet, da Nykredit trak sig som følge af Unibanks store vanskeligheder.

5.1. Danske Bank.

I 1991 oprettede Den Danske Bank Danske Liv og Pension og Danske Pensionsforsikring som 100% ejede datterselskaber. I september 1993 etablerede Den Danske Bank Danske Realkreditaktieselskab[70] og med overtagelsen af Danica-selskaberne den 23. maj 1995, der var en del af Baltica-Forsikring, blev Danske Bank koncernen med ét et egentligt finansielt supermarked eller et bankdomineret konglomerat[71], der ud-

69. Se Nord 1993:33 – Fusionerne i de nordiske lande, s. 83 ff.

70. Den mulighed havde pengeinstitutterne fået ved lov nr. 306 af 16. maj 1990, hvorefter pengeinstitutter kan drive accessorisk virksomhed. Baggrunden for, at realkreditinstitutterne først blev etableret i 1993 finder formentlig sammen med at det først ved lov nr. 255 af 6. maj 1993 blev muligt for realkreditinstitutterne at foretage fri tillægsbelåning op til 80% af ejendommens værdi og med en løbetid på 30 år.

71. I betænkning nr. 1376/1999: Den finansielle sektor efter år 2000, s. 75 defineres konglomerater som en koncern der er via forbundne selskaber henvender sig til den samme kundemasse. Herved opnår konglomerater at kunne udnytte synergier i produktionen af finansielle produkter. Synergier eller "economies of scope" opstår, når omkostningerne ved at producere et givet mix af finansielle produkter tilsammen er mindre end omkostningerne ved at producere samme mængder finansielle pro-

bød traditionelle pengeinstitutprodukter, realkreditfinansiering og livs- og pensionsforsikringsprodukter. I 1999 trådte Danske Bank ind på ejendomsmarkedet med ejendomsmæglerkæden Danske Bo[72]. Positionen som konglomerat blev yderligere forstærket da Danske Bank i 2001 fusionerede RealDanmark (BG Bank og Realkredit Danmark), hvor også Danske Bo blev fusioneret med ejendomsmæglerkæden Home.

5.2. Nordea (Unibank).

Nordeas vej frem mod et finansielt supermarked startede reelt før etableringen af Unibank i december 1989, idet Danbolig A/S blev stiftet af Andelsbanken A/S, Privatbanken A/S Sparekassen SDS og Tryg Forsikring den 26. juni 1989. I sommeren 1990 indgik Nykredit, Tryg og Unibank en strategisk alliance med sigte på et nærmere samarbejde på holdingplan. I 1992 ophørte samarbejdet som nævnt ovf. I august 1993 blev Unikredit Realkreditaktieselskab etableret, og i 1994 oprettede Unibank forsikringsselskabet Enhjørningen Liv og Pension og i 1995 skadesforsikringsselskabet Enhjørningen. Hermed blev Unibank et egentligt finansielt supermarked eller et bankdomineret konglomerat, der udbød traditionelle pengeinstitutprodukter, realkreditfinansiering, livs- og pensionsforsikringsprodukter og var repræsenteret på ejendomsmæglerområdet i form af ejerskabet af Danbolig A/S. Denne position blev søgt styrket, da det i marts 1999 blev besluttet at fusionere Unidanmark (Unibanks moderselskab) og Tryg-Baltica (Danmarks største forsikringsselskab) og skabe en førende finanskoncern i Norden. I december 1999 overtog Tryg-Baltica det norske forsikringsselskab Vesta. I marts 2000 annoncerede MeritaNordbanken og Unidanmark en fusion mellem de to koncerner og skabte således Nordea, en finanskoncern i Norden og Østersøregionen med notering på børserne i København, Helsinki og Stockholm. I 2001 ændrede Unibank navn til Nordea Bank Danmark. Ved pressemeddelelse af 19. juni 2002 blev det oplyst, at Nordea og Tryg i Danmark smba havde underskrevet en hensigtserklæ-

---

dukter separat. Som regel opstår synergier, når flere produktsegmenter kan være fælles om større faste omkostninger. Eksempler på områder, hvor en sådan deling af omkostningerne kan medføre besparelser, er inden for computer systemer, filialnet og stabsfunktioner. Synergier vil nemmere kunne opstå, hvis man kan tilbyde komplementære produkter. Komplementære produkter er f.eks. billån og bilforsikring samt realkreditlån og husforsikring. F.eks. vil det være nærliggende, når man ansøger om billån, også at købe en bilforsikring.

72. Se *Erik Eisenberg*: Bankkrig fra hus til hus, Børsens Nyhedsmagasin, nr. 25 (2001), s. 22 ff.

ring vedrørende Nordeas salg af samtlige sine skadesforsikringsaktiviteter til Tryg. Det fremgik endvidere, at Nordea og Tryg ville indgå en aftale om strategisk partnerskab og forretningsmæssigt samarbejde. Aftalen ville gøre det muligt for Tryg fortsat at tilbyde et fuldt sortiment af skadesforsikringsydelser til Nordeas kunder i Norden og Østersøregionen og ville gøre det muligt for Nordea at tilbyde serviceydelser inden for livsforsikring og pension gennem Trygs distributionskanaler.

5.3. Nykredit

Nykredits vej til et finansielt supermarked har været en smule anderledes. Nykredit blev oprettet i 1986 ved en sammenslutning af Forenede Kreditforeninger og Jyllands Kreditforening, der begge var resultater af en række tidligere fusioner. I 1994 overtog Nykredit som datterselskab Sankt Annæ Securities A/S og ændrede samme år navn til Nykredit Bank[73]. Ved en fondsbørsmeddelelse af 26. oktober 1995 blev det offentliggjort, at Bikuben/GiroBank, Nykredit og Topdanmark indledte et tættere samarbejde. Aftalen indebærer bl.a., at Bikuben og Nykredit hver erhvervede 10% af aktierne i Top-danmark[74]. Den indgåede distributionsaftale med BG Bank medførte, at Topdanmark i 1996 overtog BG Pension. Den 1. oktober 1997 overtog Nykredit Bank Den Fri Bank, der var en filial af Forstædernes Bank A/S. I januar 1998 lancerede Nykredit Bank et næsten fuldt produktsortiment. Hermed blev Nykredit et egentligt finansielt supermarked eller et realkreditdomineret konglomerat, der udbød traditionelle pengeinstitutprodukter, realkreditfinansiering, livs- og pensionsforsikringsprodukter og var repræsenteret på ejendomsmæglerområdet i form af samarbejdet med Nybolig og Ejendomsringen. Positionen blev forstærket i 2000 med Nykredits overtagelse af Østifternes Forsikring A/S, hvor aktiviteterne i Nykredit Forsikring A/S og Østifterne Forsikring gs blev samlet[75]. I august 2000 indgik Topdanmark en aftale med Nykredit om leverance af livsforsikringer. Hovedpunkterne i aftalen var, at Topdanmark etablerede et livsforsikringsselskab med navnet Nykredit Livsforsikring A/S i Topdan-

73. Ved lov nr. 353 af 6. juni 1995 blev det pr. 15. juni 1995 muligt for realkreditinstitutter at drive forsikringsvirksomhed og pengeinstitutvirksomhed gennem datterselskaber.
74. Se *Bent Knie-Andersen*: Dansk forsikring ved årtusindeskiftet, Finansfokus nr. 4 (1997), s. 4 ff.
75. Se *Morten Frich* og *Morten Sørensen*: Kongen af Nykredit, Berlingske Tidendes Nyhedsmagasin, nr. 6 (2004), s. 16 ff.

mark koncernen. Dette selskab fik til opgave at drive livsforsikringsvirksomhed for Nykredits kunder, mens afsætningen af selskabets produkter, der ville blive markedsført under Nykredits brand og i Nykreditregie, skulle varetages af Nykredit. Positionen som finansielt supermarked blev cementeret i juni 2003 med Nykredits overtagelse af Totalkredit.

Kapitel 3

Signaler fra realkreditten 1993-2003

1. Indledning

Det er ingen hemmelighed, at vort projekt om, hvor lånerne går hen, tog udgangspunkt i nysgerrighed om tingenes tilstand – og i særlig grad oplysningerne om, at mange lånere i øget omfang syntes at optage realkreditlån. De umiddelbare "fordele" for forbrugerne kunne siges at være lette at se – øget likviditet, øget forbrug o.s.v. – men overvejede lånerne også fremtiden? Dette førte bl.a. til overvejelser om den rådgivning, der blev – og bliver – givet, se nærmere i kap. 6, men vi har tillige gennemgået lidt ældre materiale for at se på, hvilke signaler realkreditten selv har udsendt i de senere år.

Vi har i den forbindelse dels set på Realkreditrådets årsberetninger 1993-2003, dels på beretningerne fra de enkelte institutter. Begyndelsestidspunktet er valgt p.g.a. de væsentlige lovgivningsmæssige ændringer, der skete på dette tidspunkt, indledningsvis afskaffelsen af formålssondringen, og som realkreditsektoren selvsagt ikke var sen til at udnytte.

Der er tale om "udpluk", som vi har anset for repræsentative, når man skal bedømme det emne, vi har taget op. Andre udtalelser kunne måske være taget med. Det er ikke retligt bindende udsagn fra branchens side, men hvad man kan kalde "holdninger", "følere", "kommentarer" o.l. ; der er tale om røg, der sendes op til den kreds, den slags publikationer nu en gang henvender sig til. Beretningerne fremstår i det ydre som (undertiden meget) saglige, men de må i sagens forstand karakteriseres som partsindlæg, der dels henvender sig til myndighederne (og offentligheden i vid forstand) dels til konkurrenterne i det finansielle system, og man kan hen over perioden se, at der udfoldes større og større anstrengelser for at forklare navnlig de nye realkreditprodukter, der markedsføres. Det er også karakteristisk, at jo mere man nærmer sig vor tid, jo mere skrives der om kunderne og forholdet til kunderne, bortset

fra de statistiske oplysninger om låneomfanget, der har været med hele tiden.

Vi har gennemgået det hele, men for vort emne/ærinde er det præg-nant, at de væsentligste udsagn oftest kan findes (eventuelt i fortættet form) i Rådsformændenes forord, der i beretningerne betegnes "udta-lelse".

2. Realkreditrådets årsberetninger for 1993-2003

2.1. Beretningsåret 1993

På grund af den lovgivningsmæssige udvikling er det naturligt at be-gynde med året 1993, og man vil her se, at formanden for Realkredi-trådet, *Knud Heinesen*, i sin udtalelse s. 5 kunne konstatere, at det havde været et godt år for boligmarkedet og for realkreditten, og at det så ud til, at fremgangen kunne fastholdes gennem 1994. Ordene var præget af optimisme - man kunne endnu ikke gå på vandet som senere - men rådets formand pegede bl.a. på boligforliget i april 1993 og skattereform-en i juni 1993. Sammen med rentefaldet indvirkede dette

> »positivt på boligmarkedet. Ikke mindst i andet halvår opstod stigende interesse for at omlægge eksisterende lån. Disse konverteringer har i sig selv været med til at stabilisere mange familiers økonomi.
>
> Omlægningen gav stor travlhed i realkreditinstitutterne, der midler-tidigt har forøget medarbejderstaben for at kunne betjene kunderne i et rimeligt tempo. I alt har institutterne afgivet omkring 500.000 lånetilbud i løbet af 1993. Til sammenligning blev der i hele 1992 afgivet omkring 150.000 lånetilbud.«

At der havde været fremgang i realkreditsektoren, illustreres bl.a. af de økonomiske oplysninger i årsberetningen s. 6, hvorefter bruttonyudlå-net var 2,5 gange så stort som udlånet i 1992, og at den kraftigste stigning var sket i ejerboligsektoren (fra 36 mia. kr. til 116 mia. kr.) Nettonyudlånet var på godt 36 mia. kr. Dette skyldtes dels rentefaldet gennem året dels »de forbedrede muligheder for at omlægge højt for-rentede lån til lån med lavere rente«. Om den nyeste aktivitet *konver-teringerne* hedder det særligt s. 7, at »Over 1.000 medarbejdere er såle-des i realkreditinstitutterne ansat på vikarbasis, og undertiden både i to- og treholdsdrift, for at holde trit med efterspørgslen efter låneomlæg-ninger.« Disse oplysninger ledsages ikke af bemærkninger om den råd-givning, disse medarbejdere i henseende til tid (og kvalitet) var i stand

til at give. Spørgsmålet følges dog op s. 24, hvor det under overskriften "Indsats i realkreditinstitutterne" hedder:

»Realkreditinstitutterne har iværksat mange tiltag for at sikre, at de ønskede låneomlægninger har kunnet gennemføres. Dette omfatter initiativer for at orientere låntagerne om, hvorvidt en omlægning af lån i deres ejendom ville være fordelagtig.

Der er således bl.a. oprettet særlige telefonlinier, hvor den enkelte låntager kan få oplysninger om ydelseslettelse mv. Endvidere er der udarbejdet brochurematerialer. Den helt præcise beregning af fordelagtigheden af en låneomlægning kan dog alene ske ved henvendelse til realkreditinstituttet. Dette skyldes bl.a. de løbende ændringer i obligationskurserne.

Disse tiltag, og det mangedoblede antal lånesager i forhold til tidligere år, har naturligvis ikke kunnet ske uden øget kapacitet, såvel edbmæssigt som ved en udvidelse af medarbejderantallet. Over 1.000 ekstra medarbejdere er således ansat på vikarbasis. Dette svarer til mere end 1/3 af det fastansatte personale i sektoren. Endvidere arbejdes der i toholds- og til tider tre-holdsdrift. Dette og de nye ansatte har naturligvis krævet nye forretningsgange.

Realkreditinstitutterne har fået "massekonverteringerne" til at fungere, men det har krævet betydelig øget kapacitet på næsten alle områder.«

Beretningen for 1993 indeholder s. 22 ff et særligt afsnit om *konverteringer*, herunder "Fordelagtighed af omlægning". Om "Konverteringernes forbrugseffekt" hedder det s. 25:

»Erfaringerne fra realkreditinstitutterne viser, at langt de fleste boligejere foretrækker 30-årige kontantlån og dermed den kombination af tilbagebetalingstid og afdragsform, som giver den mindste ydelse på lånet her og nu. Dette indebærer mulighed for et forøget rådighedsbeløb. Konverteringerne kan hermed bidrage til øget forbrugeroptimisme i husholdningerne og herigennem indvirke gunstigt på den samfundsøkonomiske udvikling. Det er dog realkreditinstitutternes indtryk, at låntagerne i vidt omfang benytter de reducerede ydelser til investerings- og opsparingsformål og i mindre omfang til erhvervelse af forbrugsgoder.«

2.2. Beretningsåret 1994

I årsberetningen for 1994 kunne formanden (*Kjeld Jørgensen*) konstatere, at ordene »fremgang, optimisme og konkurrence« bedst kendetegnede det forløbne år. Realkreditkreditinstitutternes andel af udlån mod

pant i fast ejendom var steget fra 92 % til ca. 95 %, den arbejdsdeling, der havde præget det finansielle system, var blevet blødt op, og en konsekvens havde været et mere differentieret udbud af finansielle produkter til gavn for forbrugerne. I beretningen s. 24 kunne det

> »... konstateres, at realkreditinstitutterne har øget deres relative markedsandel inden for den finansielle sektor. Øget låneoptagelse i forbindelse med massekonverteringerne i 1993-94 har medvirket hertil. På baggrund af det store opsparingsoverskud i den private sektor må det dog forventes, at det samlede kreditmarked vil være stagnerende de kommende år, hvilket vil skærpe konkurrencen yderligere.
>
> På baggrund af denne markedssituation har pengeinstitutter etableret realkreditinstitutter, enten alene som datterselskaber eller i fællesskab. ...«

Om konverteringerne hedder det s. 7:

> »Omlægningen af realkreditlån fortsatte i 1994. I alt skønnes det, at der blev omlagt for over 300 mia. kr. fra sommeren 1993 til sommeren 1994. I samme periode blev der afgivet 725.000 lånetilbud. Normalt afgiver realkreditinstitutterne ca. 150.000 lånetilbud om året.
>
> Den økonomiske lettelse, som låneomlægningen har betydet for mange låntagere, har haft en positiv afsmittende effekt på institutternes tab og hensættelser i 1994.«

Det påkalder sig interesse, at årsberetningen s. 24 behandler realkreditens *distributionsnet*. Fra at være engrosvirksomheder har de enkelte institutter valgt forskellige strategier, på ejerboligområdet egen distribution, samarbejde med ejendomsmæglere eller distribution via pengeinstitutter. Det oplyses s. 30, at nettonyudlånet i 1994 udgjorde 7 mia. kr., og at rentefaldet kombineret med ændrede skattemæssige forudsætninger gjorde det fordelagtigt for kunderne at konvertere – og mange lånere benyttede sig af muligheden for at forlænge løbetiden på det nye lån i forhold til restløbetiden på det indfriede lån.

Bruttonyudlånet var i 1994 259 mia. kr., medens nyudlånet androg 31 mia. kr.

2.3. Beretningsåret 1995

Kjeld Jørgensen kunne pånyt i 1995-årsberetningen konstatere, at det havde været et godt år for sektoren, men at konkurrencen havde skiftet karakter. Ifølge beretningen s. 7 havde den positive udvikling i realkre-

dittens udlån ikke ført til en forøgelse af den samlede kredit i samfundet. Der var primært flyttet markedsandele fra pengeinstitutterne. Dette suppleres s. 44 af følgende bemærkninger:

»Aktiviteten er også påvirket af, at boligejerne i løbet af de senere år er blevet mere bevidste om de fordele, som kan være knyttet til en omlægning af deres realkreditlån.

Endelig har de mere fleksible rammer for ydelse af realkreditlån kombineret med udviklingen i den lange obligationsrente gjort realkreditbelåning til et reelt alternativ til anden finansiering gennem pengeinstitutter ... Ligeledes har stigningen i ejendomspriser givet mange boligejere en friværdi i boligen, som kan realkreditbelånes.«

Om fremtiden hed det i formandens udtalelse (s. 4) bl.a., at

»Selv om priserne på realkreditprodukterne fomentlig har nået bunden, er der ingen tvivl om, at den interne konkurrence på markedet vil styrke udviklingen af realkreditproduktet yderligere og i de kommende år give realkreditkunderne et varieret udbud.

Samtidig har konverteringsaktiviteten øget kundernes bevidsthed om mulighederne i realkreditfinansiering. Dette gælder bl.a. tilpasning af lån til skiftende renteniveau.«

Beretningen indeholdt s. 22 en generel redegørelse for Realkreditrådets syn på realkreditmarkedet og markedsforholdene. Det hedder bl.a.

»Konkurrencesituationen
Udviklingen inden for den danske finanssektor er i de senere år foregået med hastige skridt, præget af stadig stigende konkurrence og strukturudvikling. Finansielle koncerner, samarbejdsaftaler, etablering af datterselskaber, der driver anden finansiel virksomhed, og opkøb af allerede eksisterende selskaber har præget udviklingen.

Dermed har det danske finansielle system på blot få år gennemgået en omfattende strukturudvikling. Endvidere er der sket en øget liberalisering som følge af regelsættet i forbindelse med EU's indre marked, ligesom konkurrencen fra udlandet er blevet større. Dette har medvirket til at skærpe konkurrencen også blandt de etablerede danske finansielle institutioner.

Den tidligere meget klare arbejdsdeling, der har præget det finansielle system, er herved blevet blødt op. Endvidere har en konsekvens været et mere differentieret udbud af finansielle produkter til gavn for forbrugerne.

Markedsandele

Realkreditinstitutterne har øget deres markedsandel. Langt den overvejende del af finansieringen af fast ejendom, herunder ejerboliger, sker i Danmark via realkreditinstitutterne. I nyere tid har realkreditinstitutternes andel af nyudlån mod pant i fast ejendom ikke udgjort under 80 pct. For 1994 er andelen vokset til ca. 95 pct...

Forskydningerne i de enkelte långiveres andel af den samlede kreditgivning skal primært søges i de skiftende lovgivningsmæssige rammer for at yde realkreditlån samt liberaliseringen af lovgivningen i den finansielle sektor ....

Det må således konstateres, at realkreditinstitutterne har øget deres relative markedsandel inden for den finansielle sektor. Øget låneoptagelse i forbindelse med massekonverteringerne i 1993-94 har medvirket hertil. På baggrund af det store opsparingsoverskud i den private sektor må det dog forventes, at det samlede kreditmarked vil være stagnerende de kommende år, hvilket vil skærpe konkurrencen yderligere.

På baggrund af denne markedssituationen har pengeinstitutter etableret realkreditinstitutter, enten alene som datterselskaber eller i fællesskab. ....

Prispolitik

De betydelige ændringer i lovgivnings- og markedsforholdene har også medført en stigende konkurrence mellem realkreditinstitutterne indbyrdes. Dette har resulteret i ændringer i realkreditinstitutternes prispolitik. Det er således blevet billigere at optage et nyt og omlægge et gammelt realkreditlån. Desuden er udbuddet af realkreditprodukter ændret.

Der er flere forskellige lånetyper end tidligere, og der udbydes nye serviceydelser i forbindelse med realkreditlån.

Konkurrencerådet har offentliggjort en redegørelse om realkreditinstitutternes samarbejdsrelationer, adfærd, gebyrer, bidrag og serviceydelser. Det er Konkurrencerådets opfattelse, at udviklingen går i retning af en øget konkurrence på både produkter og priser.«

Bruttonyudlånet var 140 mia. kr., medens nettonyudlånet androg ca. 55 mia. kr. Herom hedder det s. 53, at

»I modsætning til bruttonyudlånet er nettonyudlånet i 1995 steget inden for alle ejendomskategorier. Ejerboliger er imidlertid den eneste kategori, hvor nettonyudlånet er steget i de seneste 3 år, og i 1995 udgjorde det knap 32 mia. kr., hvilket er en andel på op mod 60 pct. af det samlede nettonyudlån. Industri og håndværk samt kontor og forretning har i 1995 haft et nettonyudlån på godt 4 mia. kr. mod et negativt nettonyudlån i 1994 på 7 mia. kr.

Nettonyudlånets stigning kan tilskrives flere faktorer. Mange boligejere er forbindelse med de seneste års fokusering på realkreditten i

relation til konverteringsbølgen blevet opmærksomme på realkreditlån som en reel alternativ finansieringskilde i flere sammenhænge. Dette er blevet understøttet af en udvidet lovgivningsmæssig adgang til optagelse af realkreditlån, hvilket må formodes at have givet sig udtryk i en højere grad af udnyttelse af eksisterende friværdi i ejendomme som grundlag for belåning.«

2.4. Beretningsåret 1996

Der var feststemming i formandens (*Kjeld Jørgensens*) forord i årsberetningen for 1996: Der henvises til, *at* realkreditten fyldte 200 år, *at* Realkreditrådet selv fyldte 25 år, men også, *at*

»Efterhånden som den lovbestemte arbejdsdeling mellem de finansielle institutioner er blevet opblødt, har realkreditlån fået en bredere anvendelse. Har man friværdi i sin ejendom, er der således mulighed for optagelse af realkreditlån. Endvidere er mange dyre lån i de senere år blevet erstattet med billigere realkreditlån. En tendens der er fortsat i 1996, hvor realkreditsektoren øgede sit nyudlån med over 50 pct. i forhold til året før. ...

Realkreditinstitutterne har på ganske få år omstillet sig til nye konkurrencevilkår og er blevet mere synlige virksomheder, som kunderne i stigende omfang direkte henvender sig til, når der er behov for låntagning.

I realkreditsektoren er vi konstant opmærksomme på de risici, der kan være forbundet med øget udlån og stigende ejendomspriser. Og følgeligt bliver der ikke slækket på kreditpolitiken. En sund kundeportefølje er det nødvendige fundament for en solid virksomhedsudvikling både på kort og på lang sigt.«

Det gentages i årsberetningen s. 6, at der er flyttet udlån fra pengeinstitutterne til realkreditten. Nettoudlånet i sektoren var steget 20 % fra 1995 til 1996 (til 64 mia. kr.), hvilket i følge beretningen s. 50 kunne »tilskrives, at mange boligejere i forbindelse med de senere års fokusering på realkreditten er blevet opmærksomme på realkreditlån som en reel alternativ finansieringskilde.«

Bruttoudlånet i 1996 var 214 mia. kr.

2.5. Beretningsåret 1997

I årsberetningen for 1997 mærker man sig, at formanden (*Mogens Munk Rasmussen*) efter at have kritiseret den øgede stempelafgift, og efter en påpegelse af, at den samfundsøkonomiske effekt heraf var tvivlsom, kom med følgende gyldne ord:

»befolkningen låner nu engang efter behov«

Nettoudlånet var steget med 18 mia. kr. til 82 mia. kr. (med et bruttoudlån på ca. 240 mia. kr.), hvilket ifølge årsberetningen s. 10 dels skyldes den stigende omsætning på ejendomsmarkedet dels »boligejernes voksende bevidsthed om realkreditlån som en alternativ finansieringskilde.«

2.6. Beretningsåret 1998

Den samme formand kunne i årsberetningen for 1998 (under overskriften "Positivt år for dansk realkredit") notere, at dansk økonomi efter fem års opsving var ved at tabe pusten. Dette skyldtes navnlig politikerne (der havde gennemført "Pinsepakken"), medens der er ikke tegn på, at realkreditbranchen har grebet i egen barm, idet det var

»... trist, at man i den økonomiske politik har valgt at ty til midler, der rammer familier, der har disponeret og bundet sig økonomisk for en længere årrække i tillid til, at der ikke væsentligt blev ændret i deres økonomi. Både "Pinsepakken" og finansloven for 1999 er eksempler herpå.«

Det var dog ikke gået ud over udlånsaktiviteten, jf. beretningen s. 10 og s. 53 f, idet bruttoudlånet var steget med 50 % (til ca. 360 mia. kr.) og nettoudlånet med 20 % (til 65 mia. kr.). Dette skyldtes stigende ejendomspriser, stor omsætning af ejendomme og adgangen til at yde ikkeformålsbestemte lån sammen med den øvrige (strukturbestemte) liberalisering af lovgivningen.

Om låneformer hedder det s. 56:

»Ændringer i skattelovgivningen i 1996 betød, at kontantlån blev mindre fordelagtige, hvis låntager ønsker at udnytte de konverteringsmuligheder, som er knyttet til lån baseret på konvertible obligationer. Af figur fremgår det da også, at kontantlånenes andel af bruttoudlånet har været faldende, og at den dominerende låneform i dag derfor er obligationslån. Når kontantlån stadig har en, omend faldende, andel, skyldes det bl.a., at udlån til erhverv ikke er omfattet af de nye skatteregler samt at mindre realkreditlån, hvor der ikke kan opnås økonomiske fordele ved konvertering, stadig optages som kontantlån. Anvendelse af kontantlån indebærer dog stadig den laveste nettoydelse. Dermed er kontantlån fortsat fordelagtigt, hvis låntager foretrækker et fastforrentet lån med lang løbetid og ikke ønsker at benytte sig af konverteringsmulighederne.

Endvidere ydes rentetilpasningslån altid som kontantlån.

I 1998 introduceredes udlån baseret på ecu-denominerede obligationer - disse blev fra 1. januar 1998 ændret til euro-obligationer. En række realkreditinstitutter har fra januar 1999 udbudt eurolån. Lånene ydes som annuitetslån med løbetider som krone-nominallån og som rentetilpasningslån, ligeledes med egenskaber svarende til kronelån.«

2.7. Beretningsåret 1999

For året 1999 konstaterede formanden (*Sven A. Blomberg*), at aktivitetsniveauet har været højt, særligt p.g.a. konverteringerne, men i det samlede billede oplyses (s. 63), at nettoudlånet var faldet til ca. 55 mia. kr. mod 65 mia. kr., omfattende navnlig ejerboliger. Bruttoudlånet androg 319 mia. kr. Der havde været stor efterspørgsel efter rentetilpasningslån.

Om rentetilpasningslån hedder det s. 65:

»I løbet af 1999 har der i forskellige sammenhænge været stort fokus på lån med løbende rentetilpasning - de såkaldte rentetilpasningslån, som markedsføres under forskellige navne. Rentetilpasningslån er baseret på obligationer med en løbetid, der er kortere end lånet. Derfor skal det løbende refinansieres. Dette sker ved, at der sælges nye obligationer. Renten på lånet tilpasses derefter til den aktuelle finansieringsrente.

Rentetilpasningslånet giver dermed mulighed for at udnytte, at den aktuelle rentestruktur ofte betyder, at den korte rente er lavere end den lange rente.

Rentetilpasningslånet giver dog låntager en renterisiko over lånets løbetid. Det er denne risiko, som skal afvejes i forhold til en aktuel rentebesparelse.

Årsagen til den store fokus, der har været på denne låntype i 1999, skal blandt andet søges i renteudviklingen. I den sidste halvdel af 1999 steg den lange rente således med godt et procentpoint i forhold til niveauet i foråret 1999. Denne rentestigning skabte ekstra opmærksomhed om rentetilpasningslån, som i denne periode fremstod som et favorabelt valg på grund af den lavere korte rente.

En opgørelse fra Nationalbanken viser, at der ved årets udgang var udestående rentetilpasningslån for knap 60 mia. kr. Dermed blev den udestående lånemasse for rentetilpasningslån mere end fordoblet i 1999.«

2.8. Beretningsåret 2000

Til gengæld var konverteringsaktiviteten dæmpet i 2000, jf. årsberetningen for 2000 s. 4 og s. 13, hvor det oplyses, at såvel brutto- som nettoudlån er faldet (til henholdsvis 184 mia. kr. og ca. 50 mia. kr.). Beretningen indeholder s. 23 et afsnit om "Boligejere og låntyper", hvor der

peges på, at de foretrukne lånetyper på realkreditmarkedet siden begyndelsen af 1990'erne har været fastforrentede kontantlån efterfulgt af fastforrentede obligationslån. Senest »har imidlertid brugen af de mange varianter af rentetilpasningslån været støt stigende, og lancering af nedsparingslån understreger det øgede udbud af produkter rettet mod kundesegmenter med særlige behov.«

Troen på kundernes evner til at "læse" og kunne forstå et realkreditprodukt er ganske stor, således s. 24 f, hvor det hedder, at

> »Den omfattende låneaktivitet i perioden [1993-2000, vor bem.] har medvirket til, at realkreditkunder i stigende grad er blevet bevidste om deres valg af realkreditlån, herunder det hensigtsmæssige i at "pleje" deres lån. Dette skal ligeledes ses i sammenhæng med den skærpede konkurrencesituation på realkreditmarkedet, hvor antallet af realkreditinstitutter forøgedes markant i første halvdel af 1990'erne med en mere "offensiv" kunde- og informationspolitik til følge. ...
>
> Årsagen til skiftet i boligejernes præferencer ved valg af låntype kan som ovenfor nævnt bl.a. tilskrives den stigende bevidsthed hos kunderne om, at der kan være fordele ved aktivt at pleje sine lån. Netop muligheden for at konvertere op i rente med henblik på ved et efterfølgende rentefald igen at nedkonvertere gjorde med indførelsen af kursgevinstbeskatning det fastforrentede kontantlån mindre attraktivt. I perioden 1996 til i dag har renteudviklingen også i flere perioder medført høj konverteringsaktivitet, hvor mange låntagere med fordel har kunnet omlægge obligationslån til andre renteprocenter.«

Om *nedsparingslån* hedder det bl.a. s. 26 f, at denne lånetype giver mulighed

> »for at få tilført ekstra midler i den daglige økonomi og kan således være et supplement til pension eller efterløn. For ældre boligejere kan et nedsparingslån give mulighed for at blive boende i boligen i en længere periode, og et nedsparingslån kan ligeledes være relevant fx til finansiering af orlov eller ved tilsvarende behov for opretholdelse af et økonomisk råderum i en periode.
>
> Nedsparingslån er således endnu en understregning af, at realkreditinstitutterne i stigende grad indretter deres produktsortiment efter kundesegmenters behov.«

I årsberetningen s. 66 oplyses, at aktiviteterne som sådan er faldet markant.

2.9. Beretningsåret 2001

I formandens (*Sven Holm*) udtalelse for 2001 (årsberetningen s. 4) peges på, at mange kunder nu vælger rentetilpasningslån som følge af den umiddelbart lavere rente. Dette giver et øget rådighedsbeløb hos boligejerne, men:

> »Realkreditinstitutterne er sig bevidste, at flere valgmuligheder også medfører et større behov for rådgivning. Det er vigtigt, at låntagerne kender fordele og ulemper ved valg mellem forskellige lånetyper.«

Om udlånsaktiviterne i sektoren hedder det s. 53 f, at der havde været en omfattende konverteringsaktivitet i den sidste del af 2001. Bruttoudlånet androg 335 mia. kr. Nettoudlånet var steget fra 50 mia. kr. i 2000 til 74 mia. kr. i 2001, og rentetilpasningslånene havde haft en stigende udbredelse. Opdelt på ejendomskategorier var realkreditinstitutternes udlån størst til ejerboliger.

2.10. Beretningsåret 2002

For 2002 var bruttoudlånet ca. 332 mia. kr. og nyudlånet 85 mia. kr. Om den (kommende) mulighed for afdragsfrihed for lån til bl.a. ejerboliger hedder det i formandens (*Sven Holm*) udtalelse for 2002 s. 7, at de vil være en yderligere valgmulighed for boligejerne, men – som i 2001 – er sektoren sig bevidst, at flere valgmuligheder også medfører et større behov for rådgivning. Samtidig peges der for første gang på muligheden for, at realkreditten kan anvende ejerpantebreve som sikkerhed, jf. s. 20:

> »Realkreditrådet har i forhold til den "Ny realkreditlov" peget på følgende indsatsområder:
> - En yderligere lempelse af afdragskravet for lån til ejerboliger og fritidshuse. Grundlæggende er det Realkreditrådets opfattelse, at afdragskravet er fremmed for den finansielle lovgivning. Og efter en indhøstning af erfaringer med mulighederne for 10 års afdragsfrihed, bør der være grundlag for en afskaffelse af afdragskravet. På kort sigt, er det væsentligt, at tinglysningslovens regler ændres, så realkreditinstitutterne får mulighed for fuldt ud at udnytte de muligheder, som "Ny realkreditlov" vil give.
> - Realkreditinstitutterne bør have adgang til at anvende ejerpantebreve som sikkerhed. Begrundelserne for det nuværende forbud har ikke (længere) vægt. Realkreditrådet ser derfor frem til det forhandlingsforløb, der netop er indledt med myndighederne, og forventer, at dette fremmes mest muligt med henblik på en afklaring af, hvordan og på hvilke vilkår forbuddet kan ophæves.

2.11. Beretningsåret 2003

Ser man endelig på beretningen for 2003 (hvor *Mogens Munk Rasmussen* er tilbage om formand), udtrykker han glæde over en international rapport, der roser det danske realkreditsystem og beskriver det som velforsynet med produkter, distributionskanaler samt rådgivnings- og informationssystemer. Det må ikke blive en sovepude – formanden udtaler, at »vi vil gerne yde endnu bedre service over for vore låntagere og investorer. Et godt eksempel herpå er introduktion af nye produkter, fx den nye mulighed for at få lån med afdragsfrie perioder.«

Aktiviteten i 2003 havde været stor. Bruttoudlånet udgjorde 512 mia. kr, hvilket var 154 mia. kr. højere end i 1998, og lånernes købevaner var ændrede: Rentetilpasningslån udgjorde mellem 40 og 50 % af det samlede bruttoudlån, og – fra 1. oktober 2003 – var ca. 57 % af nyudlånet ydet som afdragsfrie lån. Nyudlånet var i 2003 godt 95 mia. kr., og for ejerboligers vedkommende var tallet 59 mia. kr.

Det oplyses i formandens udtalelse s. 6, at mere end 25 % af alle realkreditlån var blevet omlagt i løbet af 2003.

Det oplyses i Årsberetningen s. 10-11, at analyseinstituttet Vilstrup Univero havde foretaget en undersøgelse for Realkreditrådet. Realkreditrådet finder, at undersøgelsen nuancerer diskussionen af de samfundsmæssige effekter ved bl.a. afdragsfrie lån og det hedder om undersøgelsen, at der er tale om

> »... en undersøgelse af kunders anvendelse af likviditetslettelser som følge af konvertering, herunder til afdragsfrie lån. Realkreditrådet har haft 2 overordnede hensigter med undersøgelsen: Dels at få belyst hvorledes kunderne har taget det nye produkt til sig, og dels at kortlægge hvad kunderne benytter likviditetslettelserne til. Undersøgelsen nuancerer diskussionen af de samfundsmæssige effekter ved bl.a. afdragsfrie lån.
>
> UDNYTTELSE AF SPARET YDELSE
> Undersøgelsen bekræfter billedet af, at danskerne anvender den mindre ydelse til at reducere anden og dyrere gæld, hvilket knap 40 pct. har gjort. Knap 20 pct. af de adspurgte angiver, at de har anvendt det større rådighedsbeløb til investeringer i boligen, herunder forbedringer, og endelig har lidt mere end 40 pct. anvendt likviditetslettelsen til andre former for forbrug.
>
> ANVENDELSE AF EKSTRA PROVENU
> Undersøgelsen har også set på anvendelsen af et eventuelt ekstra provenu ved omlægningen af realkreditlån og samtidig låneforhøjelse. Af

de låntagere, der angiver at have fået et større provenu, har mere end 60 pct. investeret det i boligen, knap 30 pct. har brugt beløbet til at afdrage på anden gæld, mens andre bruger pengene til forbrug.

HØJ TILFREDSHED MED RÅDGIVNING
9 ud af 10 boligejere angiver, at de enten er "meget tilfredse" eller "tilfredse" med den rådgivning, de har modtaget i forbindelse med omlægning af deres realkreditlån. For de flestes vedkommende modtages rådgivningen i deres pengeinstitut.

KONKURRENCE I REALKREDITSEKTOREN
Endelig er der tegn på hård konkurrence i realkreditsektoren, idet hver fjerde låntager skifter institut ved omlægning af sine lån.«

Beretningen s. 12-13 indeholder et afsnit om afdragsfrie lån (»et kundevenligt produkt«). Mere end 5 % af den samlede udlånsmasse til ejerboliger og fritidshuse var (allerede) belånt med afdragsfrie lån, og det hedder s. 13, at

»Lige siden introduktionen har kunderne udvist stor interesse for de nye låneprodukter med afdragsfrihed. .....

Spørgsmålet om de afdragsfrie låns betydning for ejendomspriserne har været et tema i den offentlige debat. Realkreditrådets holdning er, at der som udgangspunkt alene er tale om en forskydning af betalingsforpligtelserne, og at afdragsfrie lån derfor ikke påvirker den langsigtede udvikling i ejendomspriserne. I det omfang afdragsfrie lån benyttes til at afdrage anden gæld opnås dog typisk en mere effektiv finansiering. Dette vil kunne nedbringe låneomkostningerne for boligejere, hvilket igen, isoleret set, kan skabe mulighed for yderligere boligefterspørgsel med deraf følgende prispåvirkning.«

På det politiske niveau slås der pånyt til lyd for realkreditejerpantebreve. Om "skærpede krav til rådgivningen" hedder det s. 12-13:

»I tråd med Realkreditrådets holdning skete der med virkning fra 1. oktober 2003 en lempelse af reglerne for belåning af ejerboliger og fritidshuse. Dermed blev der mulighed for at yde lån med op til 10 års afdragsfrihed, mens det hidtidige krav om betaling af afdrag, mindst svarende til et 30-årigt annuitetslån, fastholdes i den resterende løbetid. Denne ændring er - efter Realkreditrådets mening – et velkomment og naturligt led i de seneste års udvikling, hvor en række regler, som ikke har været begrundet i et hensyn til obligationernes sikkerhed, er blevet ændret eller fjernet.

Realkreditinstitutternes udvikling af fleksible låneprodukter er udvi-

det ganske betydeligt op gennem 1990'erne og ind i det nye årtusinde. Og med muligheden for op til 10 års afdragsfrihed på et realkreditlån til ejerboliger er fleksibiliteten igen blevet understreget. Realkreditinstitutterne har da også ofret mange ressourcer og kreativitet i deres bestræbelser på at kunne tilbyde låneprodukter, som i højere grad passer til kundernes individuelle behov.

Den nye regel betyder bl.a., at de afdragsfrie perioder i princippet kan ligge hvor som helst i lånets løbetid. Der er også mulighed for at de afdrag, der skulle være betalt i de afdragsfrie perioder, står som en restgæld, der skal indfries eller refinansieres ved lånets udløb.

Når fleksibiliteten øges til gavn for forbrugeren, er der klart, at nye og mere komplicerede produkter stiller krav til både rådgivning af kunderne og til realkreditinstitutternes kreditpolitikker mv. Sektoren har fra start været meget opmærksom på dette. Det er afgørende, at realkreditkunderne får en god og sikker oplevelse ved kontakten med institutterne og de produkter, som udbydes. Samtidig er det også væsentligt, at institutterne ikke påtager sig unødige kreditrisici.

Disse hensyn har naturligt en helt central placering ved institutternes daglige kontakt med kunderne, ved tilrettelæggelsen af forretningspolitikker og ved udformningen af informationsmateriale mv.

Der er ikke tvivl om, at realkreditsektorens rådgivning vil blive fulgt med interesse de kommende år. Formålet vil være at sikre, at kunderne får den rette behandling. Det er et mål, som realkreditsektoren løbende prioriterer højt.«

Om udlånet i de første 9 måneder af 2004 har Realkreditrådet den 21. oktober 2004 udsendt følgende pressemeddelelse:

»Lavere realkreditudlån som følge af faldende konverteringsaktivitet

Realkreditinstitutternes samlede bruttoudlån faldt fra 2. til 3. kvartal 2004 med 34 pct., fra 122 mia. kr. til 80 mia. kr. Nettoudlånet faldt ligeledes i samme periode, fra 23 mia. kr. til 20 mia. kr. De afdragsfrie lån udgjorde 16 pct. af det samlede udlån og rentetilpasningslånene 56 pct. af bruttoudlånet.

Realkreditinstitutterne ydede lån for 80 mia. kr. i 3. kvartal 2004

Der kan dermed registreres et markant faldt i udlånsaktiviteten, da bruttoudlånet ikke har været på så lavt et niveau siden starten af 2002, jf. figur . En af årsagerne til det lavere udlån er, at renten de seneste 2 år har været på et stabilt lavt niveau, og derfor har hovedparten af de låntagere, der med fordel har kunnet konvertere allerede gjort det. På trods af faldet i bruttoudlånet udgjorde nettoudlånet i 3. kvartal 20 mia. kr., hvilket er lidt mindre end de 3 foregående kvartaler, men ca. 1. mia. kr. højere end i 3. kvartal 2003.

Afdragsfrie lån fortsat populære, dog aftagende vækst
Realkreditrådets opgørelse over omfanget af afdragsfrie lån viser, at der ikke blev betalt afdrag på 16 pct. af den samlede udlånsmasse til ejerboliger og fritidshuse ultimo 3. kvartal 2004. Dette svarer til 139 mia. kr. ud af en samlet udlånsmasse til ejerboliger og fritidshuse på 870 mia. kr., jf. tabel . Andelen af de afdragsfrie lån er således steget i forhold til 2. kvartal 2004, hvor der ikke blev betalt afdrag på 14 pct. af udlånsmassen til ejerboliger og fritidshuse, men væksten er aftaget i forhold til de foregående kvartaler.

De afdragsfrie lån er den primære årsag til, at afdragsbetalingen på ejerboliger og fritidshuse har været faldende siden 4. kvartal 2003. Således udgjorde de betalte afdrag for ejerboliger og fritidshuse i 3. kvartal 4,9 mia. kr. hvilket er et fald på 225 mio. kr. i forhold til samme periode sidste år, der var det sidste kvartal, hvor boligejerne endnu ikke havde mulighed for at optage afdragsfrie lån. Faldet i de betalte afdrag skal ses i lyset af, at det samlede udlån til ejerboliger og fritidshuse i samme periode er steget med 52 mia. kr.

56 pct. af udlånet er rentetilpasningslån
Realkreditinstitutternes bruttoudlån ydet som rentetilpasningslån udgjorde 45 mia. kr. i 3. kvartal 2004, svarende til 56 pct. af det samlede bruttoudlån. Som det fremgår af figur , er andelen faldet de seneste 3 kvartaler, men ligger i forhold til de seneste år stadig på et højt niveau. Forklaringen på det høje niveau er bl.a. introduktionen af afdragsfrie lån i 4. kvartal 2003, idet langt hovedparten af de afdragsfrie lån ydes som rentetilpasningslån, jf. tabel . Samtidig har renteudviklingen meget stor betydning, og låntagerne har de seneste år udnyttet rentespændet mellem den korte og lange obligationsrente.

At næsten halvdelen af alle nye lån ydes som obligationslån og dermed som fastforrentet i hele lånets løbetid viser samtidig, at låntagerne overvejer valg af lånetyper baseret på forventningerne til den fremtidige renteudvikling.«

3. De enkelte realkreditinstitutter

Det ligger i sagens natur, at Realkreditrådets årsberetninger (årsrapporter) reflekterer den fælles stemning i sektoren, og at mere principielle holdninger er søgt afstemt. De udtalelser, der navnlig er af interesse i den sammenhæng, vi undersøger, vil derfor normalt være optaget i årsberetningerne."

Gennemgangen af de enkelte realkreditinstitutter viser dog flere ting af interesse. Dette gælder eksempelvis omtalen af nye realkreditprodukter, hvor vedkommende institut måske har været foregangsmand.

Realkredit Danmark vælger ikke uforståeligt at fortælle meget om FleksLån og deres patenteringsbestræbelser, medens TOTALKREDIT (før 2003) fortæller om (garanti)samarbejdet med pengeinstitutterne. Mest informativt i de enkelte beretninger er netop omtalen af de mange samarbejdsrelationer, herunder samarbejde med ejendomsmæglere og banker.

3.1. BRFkredit (1993-2003)

Årsberetningen for 1993 bærer præg af "konverteringsbølgen". Den omtales flere steder – herunder i en tak til medarbejderne – og som eksempel på arbejdspresset hedder det s. 7 bl.a.

> »Konverteringsbølgen slår kraftigt igennem på BRFkredits udlånsaktiviteter i 1993, hvor der, med arbejdsbyrden fortrinsvis koncentreret om anden halvdel af 1993, er ekspederet 76.300 lnetilbud, udbetalt 43.500 nye lån og indfriet 95.000. Det svarer til 3 års normal produktion på et halvt år. For at kunne håndtere denne store sagsmængde, har BRFkredit midlertidigt ansat 190 vikarer i løbet af sommeren 1993, svarende til en midlertidig forøgelse af medarbejderstaben på 50 %.«

Årsberetningen for 1994 omtaler bl.a. den skærpede konkurrence på markedet. Man lægger (s. 7) ikke skjul på, at årsagen til den faldende markedsandel for instituttet og det negative nyudlån var, at antallet af realkreditinstitutter er blevet fordoblet. BRFkredit

> »søger bl.a. ved udvikling af nye produkter og services at imødegå de nye konkurrenters tiltag. F.eks. introduceredes i 1994 fuld lånesagsbehandling, dvs. at BRFkredit ekspederer såvel tinglysning, indfrielse, rykninger som evt. garantistillelse. Dermed både lettes og billiggøres låneoptagelsen. Forhåndsgodkendelse af såvel boligkøber som sælgers ejendom er andre nye serviceydelser, og primo 1995 lancerede BRFkredit en terminsforsikring. BRFkredits kunder orienteres løbende via direct mail om muligheden for at konvertere deres lån, ligesom de løbende kan få konsekvensberegninger af konvertering på BRFkredits automatiske telefonservice, TeleSvar.
>
> BRFkredit står stærkt på markedet for især ejerskiftelån gennem samarbejdet med landets største ejendomsmæglerkæde, EDC Mæglerne.«

Betydningen af de nye "bankrelaterede" institutter nævnes også i 1995-beretningen s. 7, hvor det oplyses, at der er etableret et kundeservicecenter, og at der er udviklet bl.a. "BRF-Pluslån", der dækker den del af

finansieringen af ejerbolig, der oftest finansieres af sælgerpantebrev eller banklån. Koncernen etablerede i juni 1995 BRFbank a/s, hvis formål er at understøtte BRFkredits realkreditvirksomhed ved at tilbyde produkter, der er knyttet til realkreditfinansieringen.

I 1996-årsberetningen s. 7 hedder det om forholdet til kunderne ("Kunden i centrum") bl.a., at man har søgt at gøre instituttet markeds- og kundeorienteret. Man er gået fra en funktions- og produktionsorienteret virksomhed til en proces- og kundeorienteret virksomhed, og man har etableret et kundecenter:

> »Kundecentrets medarbejdere er uddannet til at rådgive BRFkredits privatkunder, og omkring 90 % af alle henvendelser bliver afklaret straks. En anden forbedring af kundebetjeningen er behandlingen af privatkundesager i teams, hvor den enkelte medarbejder har ansvaret for hele sagsforløbet – fra afgivelse af tilbud til udbetaling af lån. ...
>
> På privatkundeområdet er samtidig indført nye rutiner i samarbejdet med EDC Mæglerne, der fungerer som distributionsnet og foretager ejendomsvurderinger for BRFkredit.
>
> Ved at benytte EDC Mæglerne som distributionsnet kan der ydes en lokal rådgivning hos den enkelte mægler dels om hushandler og dels om spørgsmål om finansiering af fast ejendom. BRFkredit har således valgt en strategi, der muliggør udbredt lokal repræsentation uden den traditionelle etablering af dyre lokalkontorer.«

Oprettelsen af banken omtales pæny. Den hindrer ikke, at instituttets administrerende direktør s. 17 udtaler, at »Vi er specialister i realkredit og kan rådgive kunderne uafhængigt og uden at binde dem til andre finansielle produkter.«

Årsberetningen for 1997 s. 8 udtaler under overskriften "Udgangspunkt i kunden" bl.a. følgende:

> »Alle medarbejdere i BRFkredit skal arbejde for, at BRFkredits kunder, investorer og samarbejdspartnere bliver tilfredse, hvilket kræver kundeorientering i bredeste forstand. Kunderne efterspørger faglig viden og evnen til at rådgive. ...
>
> Kundebetjeningen i privatkundeområdet er organiseret i et kundecenter, hvor 90 % af alle telefoniske kundehenvendelser bliver afklaret med det samme, samt i otte geografisk opdelte teams, hvor den enkelte medarbejder har ansvar for at føre kunden hurtigt og enkelt gennem hele sagsforløbet fra tilbud til udbetaling.«

På s. 10 f omtales instituttets øgede markedsandel på privatkundemarkedet. Den:

> »positive udvikling på privatkundemarkedet skyldes blandt andet en styrkelse af distributionskanalerne. I forhold til EDC Mæglerne har BRFkredit opbyget et korps af "Key Account Managers", der er et direkte bindeled mellem EDC Mæglerne og BRFkredit. Også kundecentret, som udgør en vigtig del af BRFkredits kontakt med kunderne, har mærket et stigende antal henvendelser. «

Citatet ovf. fra 1997-beretningen s. 8 kan suppleres med 1998-beretningen s. 6, hvor det oplyses, at instituttet »som følge af realkreditprodukternes øgede kompleksitet og kundernes større behov for vejledning [har] indført en rådgivningspolitik. Sigtet hermed er at sikre, at alle selskaber i BRFkredit koncernen og EDC-mæglerne yder kunderne en tilstrækkelig rådgivning i relation til de produkter og services, som BRFkredit tilbyder.«

I årsberetningen for 1999 har rådgivningsspørgsmålet fået en mere fremtrædende placering. Det hedder således:

> »I dag kan kunden indsende en låneansøgning eller beregne eventuelle konverteringsgevinster direkte på. www.brf.dk. Ønsker kunden et realkreditlån i BRFkredit, indsendes den elektroniske låneansøgning, og i løbet af en dag får kunden et lånetilsagn. Lånetilsagnet er bindende for BRFkredit, hvis kunden kan dokumentere økonomioplysningerne. Kunderne kan også via Internettet beregne konverteringsgevinster på lån i BRFkredit eller fra andre institutter. Hvis kunden ønsker at konvertere sit lån, er det muligt at sende en elektronisk anmodning herom til BRFkredit. Kunden kontaktes i løbet af to dage, og kan herefter konvertere lånet over telefonen.
>
> Vi prioriterer god rådgivning højt. Vi anser god rådgivning og en udlånspolitik baseret på høj sikkerhed som to sider af samme sag. Derfor har BRFkredit udviklet et kreditvurderingssystem, der bl.a. anvendes til at vurdere kundens privatøkonomi, herunder kundens evne til at overholde betalingsforpligtelserne overfor BRFkredit. Vores rådgivning er således baseret på en fornuftig gennemgang af kundens økonomi.
>
> BRFkredits rådgivning indebærer også, at vi i visse tilfælde giver afslag på et ønske om et lån – eller at kunden må se sig om efter et billigere hus med et mindre lånebehov. Dette gælder også rådgivningen om rentetilpasningslån sammenlignet med et traditionelt fast forrentet lån. BRFkredit vil som udgangspunkt ikke bevilge et rentetilpasningslån, hvis det er det, som får økonomien til at hænge sammen i ejendommen, da kunden derved bliver alt for sårbar over for rentestigninger.

BRFkredit lægger stor vægt på at rådgive kunderne om rentetilpasningslånets fordele og ulemper. Som udgangspunkt skal der være råd til at betale ydelserne på et tilsvarende 30-årigt fast forrentet lån, før kunderne bør overveje et rentetilpasningslån. Samtidig bør kunderne overveje at anvende besparelsen på rentetilpasningslånet til enten at spare op eller vælge en kortere løbetid, således at de er bedre rustet til at klare en eventuel rentestigning.

I BRFkredit yder vi god service og skaber tryghed omkring realkreditfinansieringen. Sådan har vi valgt at komme tæt på kunderne.«

På s. 15 omtales følgende:

»Nye serviceydelser til kunderne
BRFkredits Kundecenter oplevede i januar 1999 den travleste periode nogensinde, idet Kundecenteret i løbet af januar modtog 19.000 opkald mod normalt 14.000 om måneden. Med et opkald til BRFkredits Kundecenter kan kunderne i løbet af få minutter konvertere enten ned i rente eller op i rente. Kunden kan aftale kurser på både udbetalingen af det nye lån og på indfrielsen af det gamle lån.

Herudover kan Kundecenteret gennem samarbejdet med EDC Mæglerne tilbyde kunderne et lånetilbud på et tillægslån, som bliver udbetalt inden for en uge. Succesen i Kundecenteret har været så stor, at BRFkredit i 1999 besluttede at udvide åbningstiden. Kunder kan således efter den 1. januar 2000 komme i kontakt med BRFkredits Kundecenter alle ugens dage fra 9-21.

Mange boligejere har konverteret op eller ned i rente en eller flere gange de seneste år som følge af store udsving i renten. BRFkredit udviklede i 1998 en service, LånService, der automatisk kan overvåge alle lån og give kunderne besked, når lånet opfylder nogle på forhånd fastsatte kriterier for besparelsen. Rentestigningen i løbet af efteråret betød, at det blev muligt at konvertere op i rente. BRFkredit udvidede derfor LånService således, at der i dag kan overvåges lån både for op- og nedkonverteringer. BRFkredits kunder er automatisk tilmeldt LånService.

Herudover er det også muligt at tilmelde lån fra andre institutter til ordningen.«

Årsberetningen for 2000 s. 6 omtaler, at BRFkredit som det første realkreditinstitut har lanceret en såkaldt "BoligNedsparing™". Det hedder, at

»Produktet retter sig primært mod seniorer, der ønsker at udnytte friværdien i deres bolig. En BoligNedsparing™ udbetales i mindre rater over en periode på 5 til 15 år alt efter, hvad der passer den enkelte kunde. Produktet har fået en meget positiv modtagelse og BRFkredit

har store forventninger til produktet. Der kommer langt flere seniorer i de kommende årtier. Samtidig vil denne gruppe af aktive ældre stille helt andre krav end tidligere generationer. I den forbindelse kan udnyttelsen af friværdien blive et vigtigt element.

Med lancering af Lånegodkendelse 2000 har BRFkredit gjort det enklere at opnå lån for kunder, der inden for de seneste to år har betalt deres terminsydelser rettidigt. Med en Lånegodkendelse 2000 kan en kunde opnå lån uden yderligere økonomivurdering.

Som det første realkreditinstitut har BRFkredit udviklet en service, der via WAP-telefonen gør det muligt at få at vide, hvor stort et lån der kan optages, og hvad det vil koste i månedlig ydelse ved køb af ny bolig eller f.eks. nyt køkken. Denne service skal ses som et led i fortsat at gøre det enklere og hurtigere for kunderne at optage et realkreditlån. Serviceydelsen betyder i praksis, at en kunde kan få beregnet vilkårene for et realkreditlån på stedet, døgnet rundt alle ugens 7 dage.«

Årsberetningen for 2000 s. 8 markedsfører et nyt internetbaseret rådgivningsværktøj til advokater m.v., der har specialiseret sig til rådgivning om boligfinansiering. Det hedder videre, at:

»God rådgivning og god udlånspolitik er to sider af samme sag. Derfor anvender BRFkredit elektronisk kreditvurdering til at vurdere kundernes mulighed for at overholde betalingsforpligtelserne over for BRFkredit. Vores rådgivning om boligfinansiering er således forankret i en fornuftig gennemgang af kundens økonomiske forhold.

Der kan ofte være mange penge at spare for en boligejer ved at konvertere lånet op eller ned i rente. Det er imidlertid meget vanskeligt for den enkelte boligejer at holde rede på, hvornår det er økonomisk forsvarligt. BRFkredit har derfor udviklet LånService, der automatisk overvåger kundens lån og giver kunden besked, når lånet opfylder nogle på forhånd definerede kriterier for besparelsen. LånService er en rådgivningsservice, som er åben for alle, uanset om de er kunder i BRFkredit eller ej.«

I 2001-årsrapporten s. 10 oplyses om igangsatte aktiviteter, at BRFkredit:

»vægter den fortsatte udvikling af samarbejdet med EDC Mæglerne højt. I 2001 har BRFkredit medvirket til etableringen af EDC's privatrådgivere, der blandt andet skal stå for rådgivning af kunder ved opsøgende salgsarbejde. ...

BRFkredits IT-systemer blev i 2001 fuldt udrullet til EDC mæglerne, så den enkelte mægler har mulighed for at anvende de samme simuleringsværktøjer, som anvendes i BRFkredits organisation. Kunderne har

dermed mulighed for hurtig, effektiv og kvalificeret rådgivning hos den enkelte EDC mægler.«

Endelig hedder det i 2003-årsrapporten s. 9 om de afdragsfrie lån bl.a.:

»I BRFkredit lægges stor vægt på, at kunderne får kompetent rådgivning. Der gælder også i forbindelse med afdragsfrie lån, hvor det er vigtigt at kende til fordele og risici ved det nye produkt. Både BRFkredit og kunderne har en fælles interesse i seriøs rådgivning, og BRFkredit lever selvfølgelig op til reglerne om god skik i rådgivningen. Hovedparten af de yngre lånere bruger besparelsen på afdragsfrie lån til at få afviklet dyrere gæld i et hurtigere tempo og på den måde øge opsparingen. Herudover er der mange, som vil benytte de nye lån til at forbedre boligen og dermed boligens værdi. Halvdelen af de afdragsfrie lån er udstedt til kunder på 50 år og derover. Denne kundekreds vælger overvejende at bruge en del af deres friværdi til at forbedre tilværelsen. Typisk for denne kundekreds er, at de maksimalt belåner op til 40-50 pct. af boligens værdi, hvorfor der også efter låneoptagelsen er en forholdsmæssig stor friværdi.«

3.2. Nykredit (1998-2003)

Årsberetningen for 1998[1] indledes bl.a. med en række betragtninger over implementeringen af Nykredits beslutning i 1997 om at følge en selvstændig udviklingsstrategi. Det hedder s. 6 bl.a., at:

»Forandringen af Nykredit fra et traditionelt realkreditinstitut til en moderne multifinansiel virksomhed var gået ind i sin afgørende fast. Bestyrelse og direktion fandt derfor anledning til at foretage en gennemgribende revision af Nykredits forretningsgrundlag og dermed af virksomhedens identitet.

Nykredits identitet blev formuleret som Nykredits idégrundlag, visioner og forretningsmæssige målsætning.

Nykredits idégrundlag må både respektere og tage afsæt i virksomhedens århundredelange historie og samtidig fastholde opmærksomheden på de mange interessenter og et ansvar, som en økonomisk stærk virksomhed har.

"Nykredit er med udgangspunkt i finansiering af fast ejendom en vigtig aktør i sikring og videreudvikling af et velfungerende kapitalmarked til gavn for den enkelte og samfundet."

Både kunderne, ejerne, medarbejderne og det omgivende samfund har en berettiget forventning om, at Nykredit optræder ansvarligt, og som sådan deltager aktivt i den fortsatte udvikling af kapitalmarkedet.

1. Det har ikke været muligt at fremskaffe årsberetninger for tidligere år.

En forudsætning herfor er, at Nykredit til stadighed drives lønsomt og præsterer fornuftige forretningsmæsige resultater.«

Om de nye initiativer oplyses det s. 9, at:

»... koncernens afsætning til privatkunder baserer sig først og fremmest på områdekontorerne, ejendomsmæglerne i Nybolig, Scheel & Orloff og EjendomsRingen samt Nykredit Direkte, der både rådgiver om og håndterer realkredit-, bank- og forsikringsprodukter via telefonen. Hertil kommer privatkundernes mulighed for at betjene sig selv via internettet.

På privatkundeområdet blev produktsiden styrket i løbet af 1998. På områdekontorerne blev tinglysningsservice og garantistillelse via Nykredit Bank anvendt i stigende omfang for at efterkomme kundernes behov for at få rådgivning og lånudbetaling håndteret ét sted. Boliglån og pantebreve blev inddraget i rådgivningen for at dække privatkundernes behov for totale finansieringsløsninger på ejerboligområdet. ....

Medarbejderantallet i Nykredit Direkte blev mere end fordoblet, hvilket sammen med indførelsen af nye IT-systemer er stærkt medvirkende til at øge kapaciteten over for de privatkunder, som ønsker telefonisk rådgivning.

Den forøgede kapacitet betød blandt andet, at Nykredit Direkte i spidsbelastningsperioder – som f. eks. ved Kernekunde-udsendelser – kan håndtere mere end 20.000 telefoniske henvendelser pr. uge. ...«

Og på s. 10 hedder det bl.a.:

»I tråd med koncernens IT-orienterede udviklingsstrategier vil Nykredit i de kommende år forøge indsatsen på selvbetjeningsmulighederne i internettet. IT-baseret afsætning vil specielt i den finansielle sektor mindske behovet for omkostningstunge filialer og give kunderne den valgfrihed, som i stigende grad vil blive et kundekrav til finansiel service. Internetbanken og de øvrige faciliteter på Nykredit Online er blot første skridt i retningen af at anvende internettet som markedsplads for finansielle ydelser.«

I årsberetningen for 1999 hedder det s. 32, at kundernes valg af lånetype primært beror på risikovillighed, den forventede renteudvikling samt kundens indkomst- og formueorhold.« (Dette gentages næsten ordret s. 44 i beretningen for 2001). Det oplyses, at flexlån er blevet mere attraktive. For 2000 oplyses det s. 10, at den stabile rente på de toneangivende realkreditobligationer på privatkundeområdet betød, at der kun i begrænset omfang var anledning til konverteringsaktivitet. Udlånsaktivi-

teterne var derfor primært ejerskifte- og tillægslån. Blandt de nye produkter finder man Nykredit Nedsparing, forskellige forsikringer og TV-Lån (Tilpasningslån med variabel løbetid), hvor de sidstnævnte (s. 9) »kombinerer fordelene ved et fastforrentet realkreditlån og et traditionelt Tilpasningslån.«

Det omvendte billede af låneaktiviteterne får man i årsrapporten for 2001 s. 9, jf. s. 5, hvor det også oplyses, at efterspørgslen efter lån i EURO er stigende.

Årsrapporten for 2002 bringer s. 7 den oplysning, at Nykredit som en første realkreditudbyder havde åbnet mulighed for, at kunderne selv kan omlægge deres fastforrentede lån via internettet. Det omfatter lån op til 3 mio. kr. enten til et nyt fast forrentet lån eller til et nyt Tilpasningslån i kroner. Herom hedder det:

> »Låneomlægningen foregår via en personlig side, som kunden selv opretter. Omlægning omfatter lånetilbud, fastkurs- og indfrielsesaftale samt tinglysning. Når kunden accepterer aftalen, låses kurserne, og kunden modtager to dage efter brev med dokumenter, der skal underskrives.
>
> Onlineomlægningen er interessant ikke mindst i kombination med Nykredit LånOvervågning, der er en avanceret og detaljeret overvågning af realkreditlån.
>
> Nykredit LånOvervågning regner hver nat på kundernes lån, og Nykredit orienterer den efterfølgende dag den enkelte kunde, hvis der er positive omlægningsmuligheder. På www.nykredit.dk kan kunden dagligt se den konkrete beregning, som LånOvervågning har foretaget på lånet.
>
> LånOvervågning blev i 2002 implementeret for alle Nykredits kunder. Låntagere med lån i andre realkreditinstitutter kan også benytte LånOvervågning.«

I beretningen s. 12 finder man følgende tankevækkende oplysninger:

> »**Privatområdet**
> **40.000 kunder serviceret på én dag**
> Konkurrencen om privatkundernes realkreditlån skærpes til stadighed, og Nykredit arbejdede gennem hele 2002 intenst for at fastholde og styrke koncernens fremtrædende position på privatkundeområdet.
>
> Nykredit har fokus på at skabe høj tilgængelighed for kunderne med et bredt spekter af integrerede salgskanaler. Det betød, at Nykredit i flere usædvanligt travle dage i august på grund af serieskift og rentefald betjente i gennemsnit 22.000 kunder om dagen. Den 15. august toppede antallet med over 40.000 kundehenvendelser.

> Koncernens multikanalstrategi blev for alvor testet i de dage, og resultaterne bekræftede, at Nykredit kan betjene kunderne, når kunderne har behov for det. ...
>
> Nykredits distributionskraft over for private kunder blev yderligere styrket, da Nykredits ejendomsmæglere i 2002 fik mulighed for at formidle tillægslån.«

Helt lyrisk bliver fremstillingen s. 28, hvor koncerndirektør *Per Ladegaard* bl.a. citeres for at sige, at baggrunden

> »for at gå ind i først mæglervirksomhed, bank og forsikring og senest også på formue- og pensionsområdet er at få flere værktøjer til at øge kundeloyaliteten. Men det er også et spørgsmål om at have en vis mængde varer på hylderne for at opretholde lønsomheden. Kun at sælge realkredit ville være for lidt.«

Budskabet er så væsentligt, at det gentages – med store bogstaver – på s. 29.

På samme side omtales det nye slogan "Alt du kan eje" (der ifølge Årsrapporten for 2003 er Nykredits »kreative univers«) – og ifølge teksten har det både noget at gøre med den konkrete mulighed for at komme til at eje og muligheden for at pleje det, man allerede ejer. Det handler om »følelsen af at eje« – det forekommer ikke klart, om der er mange kunder, der har set dybden i dette udsagn?

Endelig finder man i årsrapporten for 2003 oplysninger om, at året havde været det bedste i koncernens historie. I august 2003 havde man som det første institut lanceret afdragfrie lån, *Pauselån*®. Det prognosticeres s. 8, at denne lånetype i de kommende år vil være et centralt produkt i sortimentet. Hvert andet lån til privatkunderne var i 4. kvartal 2003 et pauselån (i form af rentetilpasningslån).

3.3. Realkredit Danmark (1993-2003)

En gennemgang af årsberetningerne for dette realkreditinstitut viser, at der ofte er lighed med de emner, der er behandlet i Realkreditrådets årsberetninger, jf. foran. Enkelte ting bør dog nævnes: "

Årsberetningen for 1993 s. 11 indeholder et større afsnit om konverteringer, der bl.a. omtales med ordene »kundernes massive efterspørgsel«. På s. 12 omtales ejendomsmæglerkæden, der er et 100 % ejet datterselskab, og det hedder bl.a., at:

»En løbende konceptudvikling får betydning i takt med, at købsadfærden og rågivningsbehovet på ejendomsmarkedet ændrer sig.

Realkredit Danmarks ekspertise i realkredit kombineret med mæglernes totalrådgivning vil være et attraktivt tilbud på ejerboligmarkedet.«

I årsberetningen for 1995 hedder det s. 7, at

»Med den nuværende konkurrencesituation er den traditionelle arbejdsdeling mellem pengeinstitutter og realkreditinstitutter ved distributionen ændret. RD samarbejder fortsat med en række pengeinstitutter om formidling af realkreditlån. Endvidere distribueres mange ejerskiftelån gennem de 269 butikker i ejendomsmæglerkæderne home og Realgruppen. ...

Størstedelen af RD's lån gives ved direkte salg fra 24 distriktskontorer. I 1994 var knap 40 procent af kunderne "direkte kunder", altså kunder, der henvender sig direkte til RD og ikke via et pengeinstitut eller en anden formidler. I 1995 var andelen vokset til 50 %. ...«

Årsberetningen for 1996 s. 10 indeholder en orientering om det nye "FlexLån™", hvorom det bl.a. hedder, at

»Dette produkt er så unikt, at RD har søgt patent på de metoder og systemer, der ligger bag, samt har søgt navnet FlexLån™ beskyttet som varemærke. ...

FlexLån™ er ikke blot et alternativ til klassiske realkreditlån, det er også et supplement. Der er tale om en helt ny type lån med rentetilpasning. FlexLån™ giver kunderne flere nye valgmuligheder og tilbydes både private boligejere og erhvervskunder. Med de nuværende renteforhold er FlexLån™ væsentlig billigere end traditionelle realkreditlån.«

Om kunderne hedder det sst. bl.a.:

»Kunden i centrum er mere end et slogan i Realkredit Danmark. Kunderne skal have let adgang til produkterne enten personligt på RD's distriktskontorer, telefonisk eller via anre af de elektroniske medier. RD lægger samtidig vægt på hele tiden at holde fast i dialogen med kunderne blandt andet gennem de årlige kundeundersøgelser og med direct-mail. ...

Stigningen i antallet af direkte kunder har desuden sat gang i en mere kundevenlig indretning af alle distriktskontorer. ...«

Dette følges op s. 23 med en orientering om, at den private boligejer, der har betalt til tiden de seneste 2 år, automatisk bliver "PrioritetsKunde" i realkreditinstituttet, hvilke skulle give flere fordele:

> »Over 500.000 kunder har status som PrioritetsKunde og kan automatisk blive godkendt til at belåne friværdien i den nuværende bolig eller bytte lånene ud med nye. En PrioritetsKunde skal ikke godkendes som låntager ved køb af ny bolig. Alle PrioritetsKunder betaler desuden kun halvt lånesagsgebyr.«

For 1997 oplyses det i årsberetningen s. 8, at FlexLån™ nu var suppleret med FlexLån™ T. Ved den sidstnævnte lånetype aftales ydelsen med kunden, medens eventuelle renteændringer som udgangspunkt påvirker lånets løbetid.

I beretningen s. 12 udtales, at de stigende ejendomspriser og den stabile, lave rente har gjort det muligt for mange boligejere at virkeliggøre et ønske om modernisering af boligen. Samme sted oplyses det, at

> »Langt de fleste privatkunder henvender sig i dag direkte til RD. I løbet af 1997 fik 78.627 privatkunder lån i RD. Knapt en fjerdedel af lånene blev formidlet gennem ejendomsmæglerne, i forbindelse med ejerskifte. Udlån til direkte kunder og lån formidlet af ejendomsmæglerne udgjorde 88 procent af udlånet på privatområdet. Den resterende del blev formidlet af pengeinstitutter og andre økonomiske rådgivere.
>
> Som en del af Realkredit Danmarks rådgivningskoncept lægges der vægt på at præsentere kunderne for tre forskellige låntyper – et kontantlån, et obligationslån og et FlexLån™. ...«

På s. 19 oplyses, at instituttet i de seneste år har oplevet en kraftig stigning i antallet af telefoniske henvendelser. "En hurtig og kvalificeret betjening af disse kunder er vigtig, da flere og flere ventes at anvende telefonen, når de vil i kontakt med RD."

I årsberetningen for 1999 s. 12 oplyses, at RD for at styrke sin markedsposition har udvidet produktassortimentet ved at tilbyde kunderne mellem- og efterfinansiering. Dette sker gennem finansieringselskabet Boligkredit Danmark A/S, der er 100 procent ejet af BG Bank. Låneformerne udbydes med op til 30 års løbetid.

Flekslånet var nu blevet patenteret.

På s. 13 oplyses det, at kunderne har givet udtryk for, at indholdet i lånetilbudene kan være svært at forstå.

Årsrapporten for 2000 indeholder s. 11 oplysning om introduktionen

af Nedsparingslån, der »giver kunderne mulighed for at kunne forblive længere i egen bolig, end de ellers ville have indkomstmæsig mulighed for.«

I Årsrapporten for 2001 s. 7 hedder det om forventningerne til 2002:

> »Fra starten af fusionen har der vist sig en lang række fordele ved den tættere tilknytning mellem Danske Bank og Realkredit Danmark. I 2002 vil der blive arbejdet frem mod en struktur med færre realkreditkontorer, udvidet anvendelse af Kundelinien og en tættere fysisk tilknytning mellem realkreditkontorer og bankfilialer. Dette ventes at øge synergifordelene, således at der i 2002 her igennem vil ses en vækst i udlånet og en fortsat høj markedsandel.
>
> På privatmarkedet forventes stabile ejendomspriser og en svagt faldende ejendomsomsætning, hvorfor der på ejerskifteområdet er udsigt til en generelt faldende efterspørgsel efter realkreditlån. Derimod tyder meget på, at de danske boligejere i større omfang gør brug af friværdien i deres boliger, således at markedet for tillægsbelåning vil vokse. Der ventes at være færre konverteringer, som følge af et forventet stabilt renteniveau og et voksende antal kunder med FlexLån™ ....«

I årsrapporten for 2002 s. 11 oplyses det, at Realkredit Danmark ikke i forbindelse med konverteringerne i 3. kvartal opnåede en markedsandel, svarende til sin andel af de samlede realkreditlån. Dette forklares med, at instituttet »var i forhold til branchen som helhed mere tilbageholdende i sin vurdering af, hvilke kunder der kunne have fordel af at omlægge deres lån, og kunderne valgte i vid udstrækning at følge dette skøn.«

På s. 16 hedder det om kundebetjeningen bl.a.:

> »I 2002 blev der endvidere igangsat en ændring i kundebetjeningen, idet mindre og ukomplicerede lånesager vedrørende privatmarkedet fremover håndteres af Kundelinien mod hidtil af Realkredit Danmarks lokale enheder, som herved får mere tid til service og mersalg i de lidt større sager. Privatkunder, som Realkredit Danmark har fælles med banken, tilbydes desuden at blive betjent i banken. ...
>
> Det landsdækkende filialnet i Danske Bank og BG Bank giver Realkredit Danmark en betydelig distributionskraft til salg af realkreditlån. Samtidig giver betjeningen via bankfilialerne koncernen mulighed for at tilbyde kunderne en bred vifte af andre finansielle produkter.
>
> Internettet viste sig i 2002 som en stadig vigtigere distributionskanal. ...
>
> Realkredit Danmark vil også fremover udvide kundernes muligheder for elektronisk selvbetjening via Internettet.«

Årsrapporten for 2003 s. 23 oplyser, at dele af Kundelinien nu er blevet til Privatkundeservice, hvor

> »... betjeningen af mindre og ukomplicerede lånesager på privatmarkedet [er] forankret, ligesom behandling af henvendelser via internettet sker herfra. I begyndelsen af 2004 blev konceptet ændret, så også andre lånesager på privatmarkedet kan behandles i Privatkundeservice. Således tilbyder Realkredit Danmark i dag, at kunden kan gennemføre hele lånesagen med udgangspunkt i en telefonisk dialog. ...
>
> Ved høj udlånsaktivitet i forbindelse med lånekonverteringer mv. er der behov for stor kapacitet til kundekontakt, til at ekspedere lånesager og til at foretage vurderinger. Der er derfor i 2003 etableret et konverteringsberedskab, hvor et stort antal medarbejdere fra stabe i Realkredit Danmark og fra andre dele af Danske Bank koncernen er blevet uddannet til hurtigt at kunne påtage sig opgaver i Koncernkundelinjen og i RD Service, ligesom vurderingskapaciteten kan øges. ...«

Årsrapporten for 2003 s. 24 f indeholder en række oplysninger om realkreditinstituttets *risiko- og finansstyring*. Om udlånsprincipperne hedder det, at kreditgivningen sker på baggrund af en vurdering af ejendommen og af kunden. Kundens kreditværdighed tillægges mere eller mindre betydning, afhængig af ejendomstypen. Vurderingen sker ved egne vurderingseksperter eller ved hjælp af ejendomsmæglere. Der lægges ved værdiansættelsen

> » ... ikke blot vægt på, hvad ejendommen kan handles til på dagens ejendomsmarked, men også på ejendommes langsigtede værdi. I bedømmelsen af den langsigtede værdi indgår beliggenhed, omsættelighed og eventuel alternativ anvendelse som vigtige elementer.
>
> Vurderingen af kunden har som mål at sikre, at kunden har evne og vilje til at tilbagebetale lånet. På privatmarkedet understøttes denne vurdering af en statistisk baseret risikoklassifikationsmodel samt af Realkredit Danmarks prioritetskundekoncept.
>
> Ved bedømmelsen af, om kunden er i stand til at servicere det ønskede lån, tages altid udgangspunkt i et 30-årigt, fastforrentt annuitetslån, uanset om kunden ønsker fx et FlexLån eller et afdragsfrit lån. Denne metode anvendes ved vurderingen af, om kunden har en indtjening, som indikerer, at ydelsen på lånet også vil kunne betales, når/hvis ydelsen på et fremtidigt tidspunkt stiger.«

3.4. TOTALKREDIT (1993-2003)

Årsberetningen for 1993 indeholder s. 4 bl.a. følgende betragtninger over behovet for lovændringer:

»... vil TOTALKREDIT arbejde for, at loven om omlægning af gamle kontantlån ændres. ....

Et andet aktivitetsområde for TOTALKREDIT i 1994 er at sikre, at samarbejdsrelationer, hvori realkreditinstitutter deltager, etisk eller lovgivningsmæssigt tvinges ind i en form, hvor realkreditinstituttet ikke kan påtvinge sin samarbejdspartner forpligtelser, hverken med hensyn til at være sikret en vis minimumsprocentdel af samarbejdspartnerens låneformidling eller med hensyn til instruktionsret over, hvorledes samarbejdspartneren tilrettelægger sin rådgivning og den praktiske gennemførelse af lånoptagelser.«

Om "TOTALKREDIT-Konceptet" hedder det i årsberetningen for 1996 s. 6 (og gentaget i senere årsberetninger) bl.a., at kernen er,

»at boliglån produceres og distribueres lokalt i den enkelte pengeinstitutfilial. Målet med konceptet er at sikre omkostningsmæssig og kreditmæssig effektivitet. ...

På kundesiden er kernen i TOTALKREDIT-konceptet, at huskøber eller -ejer sættes i centrum som beslutningstager. Valg af realkreditlån skal foretages af den, der skal leve med lånet, og ikke af sælger. Valget skal foregå efter en rådgivning, der afdækker fordele og ulemper ved valg af forskellige realkreditprodukter for så vidt angår låneform, løbetid og bagvedliggende obligationer.

TOTALKREDIT er tilhænger af den frie konkurence og arbejder derfor for, at boligejere og -købere får de bedste muligheder for frit og utvungent at kunne vælge den realkreditfinansiering, der skønnes bedst at afdække den enkelte kundes behov.«

I beretningen for 1998 s. 5 hedder det, at konkurrencen på det danske realkreditmarked forblev intens i 1998, og

»Heller ikke i 1998 førte den intense konkurrence til, at bidragssatser og gebyrer kom under pres. Baggrunden er, at bidragssatser og gebyrer igennem de seneste år har ligget på et så lavt niveau, at der ikke er baggrund for yderligere tilpasninger i nedadgående retning, uden at realkreditinstitutternes indtjening på sigt kan vise sig at være utilstrækkelig.

Realkreditinstitutterne konkurrerer i stedet på styrken af distributionskanaler herunder ikke mindst evnen til at tilbyde kunderne et bredt udbud af finansielle serviceydelser og rådgivningsværktøjer.«

Dette gentages tildels i beretningen for 1999 s. 5, hvor det tilføjes, at konkurrencen fortsat primært vil dreje sig om, hvilket realkreditinstitut

der har adgang til det største og mest velfungerende distributionssystem. Om "Nye produkter" hedder det s. 6, at TOTALKREDIT i løbet af 2000 vil tilbyde rentetilpasningslån »... I erkendelse af den stigende betydning rentetilpasningslån har i kundernes bevidsthed ... Det vil ske med en klar understregning af den større risikoprofil, der knytter sig til at finansiere sin bolig med et variabelt forrentet lån.«

I beretningen for 2000 s.5-6 berettes om en markant stigning i markedsandelen. En væsentlig faktor var her, at

> »Totalkredit introducerede i 2. kvartal BoligXlånet, der giver kunderne mulighed for at vælge et lån, der kombinerer en lav og variabel rente med sikkerheden for, at lånets rente ikke stiger til mere end 7,7 %. Denne produktkombination, som kun Totalkredit tilbyder, er blevet særdeles godt modtaget. På godt et halvt år i 2000 skabte BoligXlån en udlånsbestand på 3,8 mia. kr., svarende til 22 % af Totalkredits udlån i perioden.«

Produktet omtales tilsvarende i beretningen for 2001 s. 8 og 2002 s. 8.

3.5. Unikredit (1993-2000) og Nordea Kredit (2001-2003)

Unikredit (Nordea Kredit), der er 100 % "bankrelateret", har virket siden 2. halvår 1993. Instituttet har den mest koncentrerede årsberetning på realkreditområdet. Det er helt uglittet, blottet for markedsføringsindlæg o.l. På det område, vi behandler, er der derfor ikke meget stof af interesse."

Dog hedder det i Årsberetningen for 1999 s. 4, at »Unikredit vil også i år 2000 målrette udviklingsressourcerne mod at imødekomme kundebehov, bl.a. gennem smidiggørelse og effektivisering af sagsgange, med en fastholdelse af det eksisterende koncept, der sikrer, at alle kunder i forbindelse med optagelse og pleje af realkreditlån har mulighed for personlig og individuel rådgivning.«

I Årsrapporten for 2000 s. 5 omtales, at det siden september 2000 har været muligt for kunder med rentetilpasningslån i danske kroner at lave en "Maxrenteaftale", der reducerer risikoen for større fremtidige rentestigninger i op til 10 år.

I Årsrapporten for 2003 s. 4 hedder det bl.a.:

> **»Udlån**
> Udlånet er i 2003 vokset med 23,1 mia. kr. eller 19,9 pct. til i alt 139,2 mia. kr. - den højeste nominelle udlånsvækst i Nordea Kredits historie. En betydelig tilgang af nye kunder i forbindelse med konvertering af lån

fra andre realkreditselskaber har bidraget pænt til udlånsvæksten. Det samme har de mange eksisterende kunders optagelse af tillægslån. .....

Afdragsfri lån

Nordea Kredit introducerede pr. 1. oktober afdragsfrie lån med fast og variabel rente.

Efterspørgslen efter de nye lån har oversteget forventningerne, idet ca. 39 % af samtlige afgivne lånetilbud i 4. kvartal var med afdragsfrihed. ...«

Kapitel 4

Forbrugerundersøgelser om danskernes lån og låneomlægning

1. Indledning

I dette kapitel vil vi omtale resultatet af to kvantitative og kvalitative forbrugerundersøgelser om danskernes lån og låneomlægning og herunder relevante forhold. Den første undersøgelse, der er udarbejdet af Epinion A/S[1] i samarbejde med os, er gennemført som et interview af 1.073 repræsentativt udvalgte danskere over 18 år. Den næste er gennemført som en fokusgruppe og tog sigte på at få uddybet, i hvilket omfang almindelige realkreditkunder forstår de informationer, som de modtager i forbindelse med optagelse af eller omlægning af realkreditlån.

Tabellerne viser resultaterne som procenttal, d.v.s. andele af befolkningen samt i parentes antallet af besvarelser i den givne kategori.

2. Metoden ved første undersøgelse

Den første undersøgelse omfatter 1.073 telefoninterviews med et repræsentativt udsnit af danskere på 18 år eller derover. Undersøgelsen er gennemført ved hjælp af CATI-interview (Computer Assisted Telephone Interviewing). Dette betyder, at interviewerne guides igennem spørgeskemaet og registrerer svarene ved hjælp af en computerterminal. Interviewarbejdet udføres af Epinions i alt 35 CATI-interviewere. Interviewerne vejledes og overvåges dagligt af et team af supervisorer, som står i direkte forbindelse med den ansvarlige konsulent.

Den anvendte stikprøve dannes ved en statistisk tilfældig generering af telefonnumre blandt de åbne serier. Denne fremgangsmåde sikrer, at hemmelige numre kan blive inkluderet i stikprøven. For at sikre at alle landsdele bliver korrekt repræsenteret, er der stratificeret efter geogra-

1. Epinion A/S gennemfører forskellige undersøgelser for både virksomheder, interesseorganisationer og offentlige myndigheder. I deres arbejde indsamles og analyseres data, hvis resultater derefter formidles, og Epinion A/S rådgiver ligeledes omkring anvendelsen af resultaterne. Læs mere på www.epinion.dk

fisk område. I husstande med flere personer udvælges der tilfældigt en svarperson ved hjælp af fødselsdagskriteriet. Der bliver kun gennemført et interview i en del af enpersonshusstandene, således at alle personer i populationen tilnærmelsesvis har den samme udvalgssandsynlighed. Udvælgelsen blandt enpersonshusstandene sker ligeledes ved hjælp af fødselsdagskriteriet.

Der bliver gennemført op til fem genopringninger, hvis der ikke opnås kontakt ved første opringning. Telefonnumre på husstande, for hvilke der ikke opnås kontakt med, forbliver i databasen og vil blive interviewet på et senere tidspunkt. På denne måde bliver også de husstande repræsenteret, som er vanskelige at komme i kontakt med.

For at korrigere for eventuelle skævheder i den endelige stikprøve, foretages en matriceopvejning af datamaterialet med hensyn til køn, alder og geografi.

3. Baggrundsvariabler for den første undersøgelse

Baggrundsvariablerne for den første undersøgelse er optaget som bilag 1 til bogen.

Ud fra stikprøvekriterierne skulle de adspurgte være repræsentative for hele befolkningen.

4. De nærmere emner

4.1. Månedligt rådighedsbeløb

Tabel 11: Hvad er dit/jeres månedlige rådighedsbeløb, dvs. de penge, du og/eller din familie har til rådighed til mad, tøj og fornøjelser?

	Procentandel
Under 5999 kr.	30 % (320)
6000 - 9.999 kr.	21 % (221)
10.000 til 15.999 kr.	20 % (211)
Over 16.000 kr.	8 % (81)
Ved ikke	22 % (240)
Total	100 % (1.073)

Kilde: Epinion for Lennart Lynge Andersen og *Henrik Juul*

En krydstabel til denne tabel og en tabel over husstandenes størrelser viser, at 37 % af de familier, der består af to voksne og to børn, og som

ejer fast ejendom, har et mindre beløb til rådighed end det, der anbefales af Forbrugerstyrelsen - nemlig 10.500 kr. Ud af de familier, der lejer deres bolig, og som også består af to voksne og to børn, er der endnu flere – nemlig 60 % – der ikke har det anbefalede beløb på 10.500 kr. til rådighed.

Der henvises i øvrigt til bogens kap. 5 (afsnit 4.4.2.7.). Tabellen vil i øvrigt indgå i de fortsatte undersøgelser om danskernes gældsætning og de retlige konsekvenser heraf.

4.2. Køb og belåning af ejendom

Tabellerne nedenfor bruges til at fortælle, hvornår de adspurgte har købt fast ejendom, hvornår der er sket belåning af ejendommen, samt i hvilket realkreditinstitut belåningen er foretaget.

Tabel 12: Hvornår har du/I købt din ejendom?

	Procentandel
Før 1970	11 % (91)
1971-1980	17 % (135)
1981-1990	22 % (174)
1991-2000	35 % (276)
Efter 2000	15 % (122)
Total	100 % (798)

Tabel 13: Hvornår skete belåningen af ejendommen?

	Procentandel
Samme år som købet	83 % (670)
Senere	8 % (62)
Ved ikke /husker ikke	9 % (74)
Total	100 % (806)

Tabel 14: I hvilket realkreditinstitut skete realkreditbelåningen ?

	Procentandel
Realkredit Danmark	31 % (252)
Nykredit	22 % (180)
BRF Kredit	9 % (72)
Totalkredit	7 % (60)
BG kredit	% (2)
Nordea Kredit	6 % (45)
Danske Kredit	2 % (20)
Ved ikke	22 % (175)
Total	100 % (806)

I dag er BG kredit og Danske kredit fusioneret med Realkredit Danmark og er altså ikke længere selvstændige institutter. Tabellen kan sammenlignes med følgende tabel, vi har udarbejdet:

Tabel A. Privatkundeudlånet ultimo 2003

Institut. Beløb i mia. kr.	Udlån	Privatudlån i %	Privatudlåns-saldo
Realkredit Danmark A/S	498,0	62 %	308,8
Nykredit Realkredit A/S	425,8	41 %	174,6
Totalkredit A/S	162,1	100 %	162,1
BRFkredit A/S	139,5	51 %	71,2
Nordea Kredit Realkreditaktieselskab	139,2	81 %	112,8
I alt	1.364,6		829,5

Kilde: Realkreditinstitutternes årsregnskaber.

Forskellen mellem de to tabeller ligger i, hvad man allerede vidste, at realkreditinstitutterne Totalkredit og Nordea Kredit har vundet markedsandele. For 2004 er tallene følgende:

Tabel B. Privatkundeudlånet ultimo 2004

Institut. Beløb i mia. kr.	Udlån	Privatudlån i %	Privatudlåns-saldo
Realkredit Danmark A/S	517,1	62%	320,6
Nykredit Realkredit A/S	622,9	58%	360,6
Totalkredit A/S	194,7	100%	194,7
BRFkredit A/S	143,3	50%	71,7
Nordea Kredit Realkreditaktieselskab	159,3	81%	129,0
I alt	1.637,30		1.076,6

Kilde: Realkreditinstitutternes årsregnskaber.

Af tabel 14 ses desuden, at en forholdsvis stor gruppe (22 % af boligejerne) ikke ved, hvilket realkreditinstitut, der har ydet lånet. Dette kan tolkes som et mere "upersonligt" forhold til realkreditinstituttet i forhold til pengeinstituttet, men også som at kunderne ikke forholder sig til de forskellige realkreditinstitutter på samme måde, som de gør til pengeinstitutterne. Dette kan skyldes det oprindelige forhold mellem banker og realkreditinstitutter, hvor sidstnævnte i højere grad fungerede som en slags underleverandør; kundekontakten var med pengeinstituttet, og kunderne kom praktisk aldrig i direkte kontakt med et realkreditinstitut.

Som nævnt ndf. under den supplerende undersøgelse viser denne, at størstedelen af deltagerne aldrig har været i direkte kontakt med et realkreditinstitut. Banken eller en ejendomsmægler har stået som formidler af de konkrete lånetilbud, og den rådgivning, der har været, er ydet af disse.

4.3. Omlægning af lån

I følgende afsnit vil der blive givet svar på, hvorvidt de adspurgte har omlagt deres lån og i bekræftende fald, hvad eller hvem der fik dem til at omlægge lånet.

Tabel 15: Har du /I efterfølgende omlagt realkreditlånene?

	Procentandel
Ja	60 % (483)
Nej	40 % (323)
Total	100 % (806)

Tallene kan sammenholdes med andre undersøgelser,[2] men det er vigtigt at vide, om de adspurgte har omlagt deres lån for derefter at kunne spørge: hvorfor? Dette gives der svar på i nedenstående tabel.

Tabel 16: Hvorfor omlagde du /I lånene?

	Procentandel
For at få et højere rådighedsbeløb til forbrug	36 % (175)
For at få et højere rådighedsbeløb til investeringer	23 % (113)
For at afdrage hurtigere på gælden	13 % (62)
Andre årsager	25 % (123)
Ved ikke	2 % (10)
Total	100 % (483)

Tabellen illustrer, at langt de fleste personer omlægger deres lån, så de kan få flere penge til forbrug. Det drejer sig om 36 % af de adspurgte, hvorimod kun 13 % omlægger deres lån for at kunne afdrage hurtigere på gælden. Tallene harmonerer dårligt med de spådomme, der har været om konsekvenserne af ophævelsen af formålssondringen, indførelse af afdragsfrie lån m.v., hvorimod de er i god takt med de omtaler, der har været i medierne af danskernes lånelyst.

Det er uomtvisteligt, at rentestigninger eller fald i ejendomspriser kan have store konsekvenser for de familier, der på baggrund af låneomlægning har øget deres forbrug - netop fordi de har vænnet sig til det.

Der henvises i øvrigt til den supplerende undersøgelse ndf.

2. Se f. eks. *Charlotte Rassing & Jørn Thulstrup*: Danskerne 2005 ... sådan ligger landet (2004) s. 13 og 32, hvor (kun) 18 % har optaget et nyt lån eller forøget et eksisterende lån. 30 % af disse har optaget afdragsfrie lån.

Tabel 17: Hvem tog initiativet til låneomlægningen?

	Procentandel
Realkreditinstituttet	4 % (17)
Banken	13 % (63)
Ejendomsmægler	% (1)
Jeg /vi selv	80 % (388)
Andre	1 % (6)
Ved ikke	2 % (8)
Total	100 % (483)

Tabellens oplysning om, at 80 % af boligejerne selv har taget initiativet til at lægge deres lån om, er overraskende. Den vidner måske om, at danskerne er mere oplyste eller følger mere med i, hvad der rører sig på det finansielle marked, end man kunne forvente. Kun i 17 % af tilfældene var det den professionelle part, der havde taget initiativet, og ud af disse står bankerne for hovedparten. Sammenholdt med tabellen ovf. ses det dog, at muligheden for et øget forbrug kan være grunden til, at boligejerne selv ønsker at omlægge lånet.

Af den supplerende undersøgelse fremgår forskellige årsager til, at der er taget initiativ til låneomlægning.

Tabel 18: Blev omlægningen aftalt telefonisk med realkreditinstituttet?

	Procentandel
Ja	22 % (105)
Nej	69 % (332)
Ved ikke /husker ikke	10 % (46)
Total	100 % (483)

I kun 22 % af tilfældene blev omlægningen aftalt over telefonen. Dette kan vidne om, at danskerne stadig sætter personlig betjening højt – når det gælder pengesager – men det kan ikke udledes, om at der i de resterende 69 % af tilfældene var tale om et møde med pågældendes bank eller realkreditinstitut. Der henvises i øvrigt til den supplerende undersøgelse.

Tabel 19: Modtog du rådgivning i forbindelse med omlægningen?

	Procentandel
Ja, fra realkreditinstituttet	33 % (160)
Ja, fra banken	41 % (198)
Ja, fra ejendomsmægler	2 % (8)
Ja, fra anden rådgiver	4 % (19)
Nej	17 % (82)
Ved ikke /husker ikke	3 % (16)
Total	100 % (483)

Af tabellen ses det, at langt de fleste personer oplyser, at de har modtaget rådgivning af en professionel part i forbindelse med låneomlægningen – hele 80 %. Tabellen var en af grundene til, at vi foretog en supplerende undersøgelse, og den skal derfor sammenholdes med oplysningerne og kommentarerne ndf.

Tabel 20: Forstod du den information du modtog i forbindelse med rådgivningen?

	Procent andel
Forstod godt	75 % (327)
Forstod nogenlunde	11 % (50)
Forstod lidt	2 % (11)
Forstod ingen ting	1 % (6)
Ved ikke /husker ikke	11 % (48)
Total	100 % (442)

Af svarene fremgår det, at 75 % af de adspurgte, som er boligejere og har omlagt deres lån, godt forstod den information, der blev givet i forbindelse med rådgivningen. Der er kun tale om 3 % af de adspurgte, der oplyste, at de kun forstod lidt, eller at de ingenting forstod. Det er besvarelsen af spørgsmålene i tabel og 21, der førte til vor supplerende undersøgelse, smh. ndf.

Tabel 21: Har du senere gjort dig overvejelser om dit realkreditlån, f. eks. på baggrund af medieomtale o. lign.?

	Procentandel
Ja, overvejelser omkring sikkerhed for renteudsving	19 % (92)
Ja, overvejelser om hvorvidt lånet kan gøres billigere	23 % (112)
Ja, overvejelser om risikoen for længerevarende rentestigning	5 % (23)
Nej	46 % (224)
Ved ikke /husker ikke	7 % (32)
Total	100 % (483)

Man kan se, at danskerne henter inspiration i medierne for ca. halvdelens vedkommende, men også at ca. halvdelen af de adspurgte boligejere har ikke gjort sig overvejelser om deres realkreditlån på baggrund af den ellers intensive medieomtale og de mange reklamer for nye lånetyper.

5. Den supplerende undersøgelse

5.1. Baggrunden

På baggrund af den første undersøgelse og vore overvejelser i øvrigt, der i al væsentligt var afsluttede, bad vi Epinion A/S om at gennemføre en fokusgruppe, der fandt sted den 15. februar 2005.[3] Spørgsmålene til fokusgruppen er formuleret af os. Hvor den første undersøgelse havde vist, at en overraskende stor del af realkreditkunderne generelt vurderede, at deres forståelse af informationen fra realkreditinstitutterne var god eller meget god, var formålet med den supplerende undersøgelse navnlig at undersøge, i hvor høj grad almindelige realkreditkunder forstår de informationer, som de modtager i forbindelse med optagelsen af eller omlægning af realkreditlån. Vi ønskede også rådgivningsspørgsmålet uddybet, om muligt.

Formålene med undersøgelsen var overordnet:

3. Deltagerne blev rekrutteret telefonisk. Rekrutteringskravet var, at deltagerne skulle have optaget eller omkonverteret deres lån inden for de seneste 4 år. Kravet betød, at deltagerne kunne forventes at have deres låneoplevelse i relativ frisk erindring. Det er dog værd at lægge mærke til, at alle deltagerne havde erfaringer med realkreditsystemet af flere omgange (ud over optagelse havde de således også omlagt lån mindst en gang).

- At skabe et nuanceret indblik i almindelige låntageres erfaringer med og vurdering af den rådgivning, som de har modtaget i forbindelse med optagelsen eller omlægningen af realkreditlån.
- At undersøge hvordan almindelige låntagere vurderer deres egen forståelse af dels betingelserne i lånetilbud og dels den rådgivning, som de har modtaget.
- At afdække deres reelle forståelse af et konkret lånetilbud og typiske nøglebegreber i lånetilbudets terminologi.

5.2. Fokusgruppens vurdering og forståelse af rådgivning m.v.

5.2.1. Den supplerende undersøgelse fører bl.a. til følgende kommentarer:

Rådgivningens form:
- Størstedelen af deltagerne har ikke selv været i direkte kontakt med et realkreditinstitut. Deres bank eller ejendomsmægler har fungeret som formidler af de konkrete lånetilbud og har stået for rådgivningen i forbindelse med låneoptagelse og omlægning.
- Alle deltagerne har modtaget individuel (ansigt til ansigt) rådgivning ved den første låneoptagelse. Derimod har enkelte af deltagerne klaret låneomlægninger over telefonen.
- Deltagerne angiver forskellige årsager til, at de blev opmærksomme på, at det kunne betale sig at lægge deres lån om. Nogle er blevet kontaktet af banken og har fået at vide, at nu kan det betale sig at konvertere, andre er blevet opmærksomme på mulighederne gennem reklamer og har så selv optaget kontakten til bank eller realkreditinstitut, medens atter andre er blevet vejledt af venner og bekendte til at foretage en låneomlægning.

Rådgivningens kendetegn:
De følgende begreber blev brugt af deltagerne til at beskrive deres rådgivningsoplevelser:

Anvendelig: "det gik meget let", "det var meget behageligt". Deltagerne peger på, at banken eller realkreditinstituttet gjorde det meget let for dem, idet de ikke selv skulle gøre noget særligt for at få lånet.

Let at gå til: "det var bare et telefonopkald så klarede banken det hele".

En hjælp: "Han vidste alt om det der pengehalløj, han er på min side, han vil hjælpe mig på den bedst mulige måde for mig". En del af deltagerne nærer en endog meget stor tillid til de rådgivere, de har i forbindelse med optagelse og konvertering. Det gælder især deltagernes egen bankrådgiver, der bliver opfattet, som om hun er på deres side. Rådgiverens ord tages således af flere af deltagerne nærmest per automatik for gode varer.

Salgsorienteret: Begrebet bruges af deltagerne til at beskrive to forskellige typer af oplevelser: På den ene side bruges begrebet til at beskrive situationer, hvor rådgiveren "oversælger", d.v.s. vil have kunden til at optage et større eller andet lån end låntageren ønsker, eller ligefrem søger at sælge et af bankens egne produkter, på trods af at det reelt ikke er konkurrencedygtigt på pris eller kvalitet. På den anden side bruges begrebet til at referere til, at realkreditinstitutterne er "sultne", d.v.s. man kan få dem ud og lave præsentationer for én, og man kan spare penge ved at indhente flere tilbud og presse de enkelte udbydere på pris.

Omfattende: Særligt de kvindelige deltagere peger på, at den rådgivning, som de har modtaget, er meget omfattende. De peger på, at det kan være svært at sortere i alt det materiale og de oplysninger, som man modtager. En deltager siger: "Når man sider nede hos rådgiveren, så forstår man det hele, men når man kommer hjem, så forstår man det ikke længere".

Reel: Deltagerne bruger ordet reel til at beskrive den rådgivning, som de har modtaget. Igen bruges ordet både i en positiv og i en negativ betydning. Ordet bruges således til at referere til, at de salgsopstillinger, som låneoptagerne blev præsenteret for, senere viste sig at holde stik ("tallene og besparelserne var reelle"). På den anden side bruger flere af deltagerne ordet til at referere til deres rådgiveres fremtræden og kommunikationsform. Rådgiverne fremstår således meget reelle og meget troværdige, dvs. som om de alene varetager kundens interesser, mens de faktisk er i færd med at sælge et produkt. Ordet bruges således også til at pege på, at rådgiverne ofte skjuler, at de varetager andre interesser end blot kundens.

Vigtigste årsag til omlægning af lån:

- Jeg kunne spare penge (per måned og /eller i det lange løb)
- Jeg kunne få flere penge til forbrug her og nu.

Her er det interessant at se, at livsfase har betydning for, hvilken type lån som deltagerne har lagt om til. De ældre med en god pension og en relativt større friværdi i deres ejendom er mere parate til at gamble (flexlån) og til at spise deres friværdi op (afdragsfrie), mens de unge er mere konservative i deres låneoptagning (fast forrentet)

Der er kun én deltager, der har indhentet tilbud fra mere end et realkreditinstitut for at få den bedst mulige pris.

De andre har taget imod tilbud fra den udbyder, som de blev præsenteret for enten i deres bank eller ejendomsmægler, eller de har taget det realkreditinstitut, som de først kom i kontakt med.

Der er to primære årsager til, at de ikke har shoppet rundt: For det første angiver de tillid til deres bankrådgiver. De er trygge ved deres nuværende bank, og de har tiltro til, at hvis de gennemfører alle deres forretninger gennem banken, vil banken også være parat til at hjælpe dem, hvis de kommer i problemer i fremtiden. Den tiltro har de ikke til et realkreditinstitut. For det andet angiver de, at hvis de ville tage imod et tilbud fra et andet realkreditinstitut end det, som deres bank samarbejder med, ville de blive tvunget til at skifte bank. Det ville i sig selv være så bekosteligt, at de ikke ville kunne spare nogen penge ved det. Herudover ville de være kede af at skulle miste deres nuværende bankrådgiver.

Det er kendetegnende, at den eneste deltager, der har skiftet realkreditinstitut, ikke har gjort det for at spare penge, men snarere for at slippe af med en alt for aggressiv salgsafdeling i hans tidligere realkreditinstitut.

Skema 1

"Indram de 3 tillægsord, der bedst beskriver den rådgivning, som du modtog i forbindelse med optagelsen og/eller konverteringen af dit realkreditlån.

Prioriter de 3 udvalgte ord med tallene 1 til 3, hvor 1 er den mest præcise beskrivelse af den rådgivning, som du har modtaget:"

Deltager 1	Deltager 2	Deltager 3	Deltager 4	Deltager 5	Deltager 6	Deltager 7	Deltager 8	Deltager 9
Let at gå til Informa-tiv Reel	Informa-tiv Salgsori-enteret Anven-delig	Anven-delig Faglig En hjælp	Faglig Reel Salgsori-enteret	Omfat-tende Informa-tiv Svær at gå til	Anven-delig God Informa-tiv	Omfat-tende Informa-tiv Anven-delig	Informa-tiv Anven-delig Salgs-oriente-ret	En hjælp Optimal Reel

Skema 2

"Sæt ring om det udsagn, der bedst beskriver dine erfaringer I hvor høj grad var den mundtlige rådgivning du modtog fra realkreditinstituttet i forbindelse med låneoptagningen og/eller omkonverteringen forståelig?

I meget høj grad I høj grad I nogen grad I ringe grad
I meget ringe grad"

Deltager 1	Deltager 2	Deltager 3	Deltager 4	Deltager 5	Deltager 6	Deltager 7	Deltager 8	Deltager 9
I høj grad	I nogen grad	I meget høj grad	I høj grad	I høj grad	I høj grad	I høj grad	I høj grad	I nogen grad

"I hvor høj grad var det lånetilbud, som du modtog fra realkreditinstituttet forståeligt?"

I meget høj grad I høj grad I nogen grad I ringe grad
I meget ringe grad

Deltager 1	Deltager 2	Deltager 3	Deltager 4	Deltager 5	Deltager 6	Deltager 7	Deltager 8	Deltager 9
I nogen grad	I nogen grad	I meget høj grad	I høj grad	I nogen grad	I nogen grad	I høj grad	I høj grad	I nogen grad

Svarene afspejler navnlig, at kunderne har vanskeligt ved at overskue de mange sider, de modtager i lånetilbuddet og den terminologi, der anvendes. Der er ikke helt sammenhæng mellem svarene i skema 2 og svarene i skema 3, gengivet ndf.

"I hvor høj grad er det din erfaring, at rådgiverne i realkreditinstitutterne tager sig den fornødne tid til rådgivning af den enkelte kunde?"

I meget høj grad I høj grad I nogen grad I ringe grad
I meget ringe grad

Deltager 1	Deltager 2	Deltager 3	Deltager 4	Deltager 5	Deltager 6	Deltager 7	Deltager 8	Deltager 9
I nogen grad	I høj grad	I meget høj grad	I meget høj grad	I høj grad	I meget høj grad	I høj grad	I høj grad	I høj grad

5.2.2. Trods den betydelige tilfredshed, der ligger i svarene, har fokusgruppen følgende forslag til realkreditinstitutterne og bankerne angående rådgivning i forbindelse med realkreditlån:

- Deltagerne peger på, at rådgiverne kunne give kunderne en bedre oplevelse, hvis de i højere grad tog udgangspunkt i kunderne og kundernes ønsker. Rådgiverne skal blive bedre til at lytte og tage udgangspunkt i kundens ønsker, snarere end i muligheden for et mersalg.
- Herudover peger kvinderne i gruppen på, at rådgiverne generelt giver dem for meget information. Rådgiverne kunne med fordel blive bedre til at sortere i materialet, sådan at kunderne kun fik de vigtigste oplysninger. Det ville gøre det lettere at forholde sig til låneoptagelse og konvertering for dem.
- En enkelt deltager peger på, at der er for lidt plads og ro i forbindelse med rådgivningen. Helt konkret handler det om, at der ikke er plads til at lægge papirer og lommeregner frem på det sted, hvor rådgivningen finder sted. Herudover peger han på, at de åbne kontorlandskaber fyldt med kunder og larm virker forstyrrende på kommunikationen mellem kunde og rådgiver.

5.3. Den reelle forståelse af et konkret lånetilbud og typiske nøglebegreber.
Deltagerne i fokusgruppen fik udleveret et skema, hvor man bad om deres svar på, hvad nogle centrale nøglebegreber betyder:

Skema 3
Spørgsmål: *"Alle ordene optræder typisk i realkreditlånetilbud. Forklar de ord, som du ved hvad betyder med dine egne ord. Ved de ord, du ikke ved, hvad betyder, sæt et minustegn."*

Spørgsmål	Deltager 1	Deltager 2	Deltager 3	Deltager 4	Deltager 5	Deltager 6	Deltager 7	Deltager 8	Deltager 9
ÅOP	-	-	-	Årlig omkostning i procent	-	-	Årlig opgørelse i procent	-	-
Kurtage	-	Omkostning ved salg af obligationer	Gammelt begreb, øh, hvad var det nu det var, jeg har vidst det	Kurs på lån	-	Gebyr	Renten (+/-) hvad jeg taber skal betale tilbage for et x-% lån	Afgift til pengeinstitutterne	Beløb til pengeinstitut. Omkost.
Et kontantlån	Et lån hvor man låner kontanter	Fastsat udbetalt lånebeløb ved banklån	Lån der udbetales i kontanter	Et lån på kr., ikke baseret på obligationer	-	-	Det der skal betales tilbage	Skylder banken penge	Skylder banken penge
Et obligationslån	Et lån som er baseret på obligationer	Lån som finansieres ved salg af obligationer	Lån der udbetales i obligationer der skal sælges	Et lån baseret på obligationer	-	Lån til forskellige værdier	Fast ydelse → fra start til slut /hvor renten falder år for år / afdrag stiger	Gæld til realkredit, f.eks. 30 år	Gæld til realkredit
Den effektive rente	Den rente som er efter brutto og netto	Den rente effektivt skal betale	Rente i praksis, iberegnet omkostninger	Står over for den nominelle rente	Den rente man betaler for hele lånet inklusiv de udgifter der var...	Rente efter skattefordelen	-	Renter man betaler af det udbetalte beløb	-
Et rentetilpasningslån	Et lån hvor renten tilpasses efter den givende rente	Lånets rente varierer med diskontorenten	Renten veksler	Et lån, hvor renten ændrer sig	Fleksibel rente	Variabel renteudgift	Renten tilpasses efter aftale (marked)	R. varierer	flex
Kurssikring	En fast aftale om en bestemt kurs	Opnå sikker kurs ved oprettelse af lån ved senere salg af obligationer	Sikring mod kursstigning på obligationer, der vil fordyre lånet	Sikring af kursen mod udsving ved køb af obligationer	Fastlåse kursen fra en bestemt dato	Låneudbetalingen fastlåses	Man optager et lån og fastlåser kursen	Fast kurs ved aftalen	Fast kurs ved aftalen
Inkonvertibelt	Lånet kan ikke konverteres om	Lån som ikke kan omlægges til andre lånetyper	Kan ikke konverteres	Kan ikke ændres	Kan ikke forandres	Kan ikke ændres	Kan ikke konverteres (indfris) (andet end til kurs 100)	Kan ikke omlægges	Kan ikke omlægges

Bortset fra deltager nr. 4 kan det lægges til grund, at ingen besvarede spørgsmålene om årlige omkostninger i procent, kurtage og begrebet kontantlån rigtigt. Til gengæld er besvarelserne af de tre sidste spørgsmål dækkende. Det kan tolkes således, at de "moderne" fænomener i realkreditten forstås bedre. Til gengæld er det noget af en falliterklæring for ideologien bag kreditaftaleloven, der – på europæisk baggrund – har fastsat, at netop oplysningerne om de årlige omkostninger i procent skal være det centrale og samlende led, når en forbruger skal overveje og træffe beslutning om en låneoptagelse. – At kunderne ikke anvender oplysninger til at "shoppe" i de forskellige finansielle brancher, har man vidst længe, se også oplysningerne ovf.

5.4. Brugerevaluering af lånetilbud m.v.
Der er kun en af deltagerne i fokusgruppen, der tidligere har læst et lånetilbud i sin helhed. De andre bruger deres rådgiver til at udpege det, der for dem er af særlig betydning. Følgende udsagn er typisk: "Jeg sluger det råt [læser kun dele af lånetilbuddet i gennem], fordi jeg har tillid til min bankrådgiver."

Trods dette havde fokusgruppen en række forslag til realkreditinstitutterne (og bankerne) angående lånetilbud fra realkreditten:

- Ifølge brugerne kunne opstillingerne af lånetilbuddene gøres mere overskuelige. Dette kunne ske ved at samle de vigtigste oplysninger i en tabel i starten af tilbuddet. De vigtigste oplysninger er ifølge deltagerne primært: "hvor meget kan jeg låne, hvad koster det om måneden, og hvor længe varer det". Sådanne tabeller ville også kunne gøre det lettere at sammenligne flere forskellige tilbud.
- Tilbuddet kunne generelt gøres kortere, idet de samme oplysninger optræder flere gange i samme tilbud. Det er deltagernes vurdering, at hvis gentagelserne blev slettet, ville tilbuddet blive markant kortere og lettere at overskue.

Også sprogligt vurderer deltagerne, at lånetilbuddet kunne gøres lettere at forstå for dem. De refererer til terminologien som "kancellisprog". Dog peger de også på, at sproget ikke må blive for "poppet", idet de i så fald ville miste tilliden til banken som institution og dens budskaber.

Kapitel 5

Nogle konsekvenser af lånervandringen

1. Indledning

Overordnet undersøger vi, hvor lånerne går hen. Vi har længe interesseret os for den finansielle sektor, og det er sket i en tid, hvor den traditionelle ordning har været en klar brancheopdeling, men hvor der allerede fra 1980'erne har været opbrud. Der er stadig en vis opdeling og forskel på lånebetingelserne, bl.a. funderet i at der ikke er en fuldstændig neutral lovgivning på lånemarkedet[1], men det ligger klart, at der er sket et stort skred.

Som nævnt i kap. 1 er det i sig selv et vigtigt (og ganske spændende) spørgsmål, hvor lånerne går hen, men spændvidden i problemstillingen kommer først rigtigt frem, hvis man søger at besvare spørgsmålene

- følger "juraen" med – har det nogen retlige konsekvenser, om lånene optages det ene eller det andet sted, d.v.s. om det sker i banken eller i et realkreditinstitut?, og
- forudsat at der er sket en lånervandring, rejser der sig spørgsmål, om dette får andre konsekvenser. Får det konsekvenser for boligpriserne? Skal pensionsmæssige forhold inddrages? Bliver arvelovens regler et sæt akademiske spilleregler, der ikke har den store praktiske betydning?
- Har der vist sig konkurrencemæssige konsekvenser?

---

1. Et markant eksempel er § 2, stk. 1, i lov nr. 454 af 10. juni 2003 om realkreditlån og realkreditobligationer m.v., hvorefter realkreditlån kun må ydes mod registreret pant i fast ejendom. Dette adskiller sig fra lån i bank eller finansieringsselskab ved at være et ufravigeligt krav, og ved at pantsætningsobjektet begrænses til fast ejendom. Også de særlige regler om værdiansættelse og låneudmåling, der er bekendtgørelsesstof, er kun realkreditrelevant. Boligfinansiering som realkredit er i nyere tid særligt omtalt i *Susanne Nielsen*: Boligfinansiering (2. udg. 2004). Om forbudet mod sikkerhedsstillelse i form af ejerpantebreve og skadesløsbreve se § 2, stk. 2, i ovennævnte lov, *U 2003.174 H* samt *Steen Jul Petersen* i U 2003 B s. 242.

Realkreditbranchens egne udtalelser om udviklingen er gengivet i bogens kap. 3, og vi knytter nogle kommentarer til dem ndf. Det har selvsagt også interesse at se på, hvorledes andre har kommenteret de bevægelser, der er sket, og vi inddrager[2] derfor udtalelser fra Nationalbanken, sagkyndige udvalg m.v. Branchens (og bankernes) mange udtalelser til medierne er delvist citeret i bogens kap. 1 (under 1.2.).

Inden der tages fat på konsekvenserne af udviklingen, kommer der under afsnit 2 en kort introduktion til de vigtigste ændringer af lovgivningen i den periode, vi undersøger.

2. Kort om realkreditlovgivningen

2.1. Realkreditten giver selv følgende kortfattede billede af, hvad der ligger i begrebet realkredit: Sigtet er formidling af *langfristet* finansiering af fast ejendom. De individuelle pantebreve med pant i fast ejendom samles i realkreditinstituttet og danner grundlag for udstedelse af realkreditobligationer. Obligationsejeren får herved et krav på realkreditinstituttet, og debitor (låntager) indtræder ikke i retsforholdet til en enkelt obligationsejer, men til realkreditinstituttet. Realkreditten peger på, at obligationsejerne på den måde får en mere sikker investering, hvilket igen giver låntagerne en billig finansiering.

Som nævnt i kap. 2 går realkreditlovgivningen flere hundrede år tilbage, og den består af en blanding af (mange) offentligretlige regler og nogle privatretlige regler. I vor sammenhæng kan der dog gås helt frem til 1989, hvor der kom en ny realkreditlov, men uden de store ændringer på kundesiden. Realkreditloven af 1989 var først og fremmest vigtig på struktursiden, idet den indførte den stadig gældende regel[3] om, at et realkreditinstitut kan drive virksomhed efter loven, såfremt det opfylder nogle objektive krav.[4] En minister kan således ikke som tidligere nægte licens til realkreditvirksomhed under henvisning til, at vi har tilstrækkeligt med realkreditinstitutter i Danmark. Samtidig indførtes adgangen

2. En vis sortering har dog været nødvendig. Vi har arbejdet jævnt med stoffet i løbet af 2004, og det kan konstateres, at der næppe har været en dag i 2. halvår, hvor navnlig de trykte medier ikke har interesseret sig for boligøkonomiske emner. Dette fænomen er fortsat i bogens korrekturfase i 2005.
3. Nu § 8 i lov om finansiel virksomhed.
4. Det er ikke uvæsentligt, at dette medførte, at Totalkredit kom på banen.

til at drive accessorisk (beslægtet) virksomhed. I forbindelse med en forenkling af lånereglerne skete der en gradvis ophævelse af "formålssondringen" men ikke med virkning for ejerboliger til helårsbrug.

Dette skete ved lov nr. 1042 af 23. december 1992, hvor der i forarbejderne[5] taltes om den trinvise liberalisering af realkreditlovgivningen. "Formålssondringen" var udtryk for, at der kun kunne ydes lån til bestemte formål (hvor det vigtigste kriterium var ejerskifte); med lovændringen var der stadig opstillet lånegrænser (eksempelvis 80 %-grænsen, der er nævnt ndf.), men der kunne i fremtiden ydes realkreditlån, uden at der kunne opstilles betingelser for provenuets anvendelse. (Dette stod i modsætning til en lovændring et halvt år før, hvor man havde smidiggjort adgangen til omprioritering i form af tillægslån, men således at der ikke måtte fremkomme et kontant provenu.) Generelt kunne ejerboliger til helårsbrug herefter belånes med 30-årige mixlån inden for 80 % af ejendomsværdien. Lovbemærkningerne lagde til grund, at den udvidede låneadgang ville stimulere konkurrencen mellem realkreditinstitutterne og bankerne, og at dette generelt ville virke rentesænkende. Lovgiver var selvsagt opmærksom på, at dette skridt kunne og ville medføre, at danskerne i øget omfang lånte til forbrug.

Der kom en række lovændringer i de følgende år, men de vedrører i alt væsentligt strukturspørgsmål. Det er ikke lovgivningen i den følgende periode, der har interesse – det er realkredittens produktudvikling. Den næste principielle ændring, når det gælder forholdet til kunderne (lånerne) kom i virkeligheden først ved den nye realkreditlov i 2003 (lov nr. 454 af 10. juni 2003), hvor § 4, stk. 2, åbner adgang til at yde afdragsfrie lån.

For de spørgsmål, vi behandler, er de vigtigste bestemmelser i realkreditloven i dag følgende:

(a) Realkreditlån ydes mod registreret pant i fast ejendom (§ 2, stk. 1).
(b) Den maksimale løbetid er 30 år for ejerboliger m.v., og der skal ved lånets løbetid og afdragsprofil tages hensyn til pantets forventede værdiforringelse og lånegrænserne (§§ 4-5).
(c) Der ydes afdragsfrihed i op til 10 år, men der skal også her ved lånets løbetid og afdragsprofil tages hensyn til pantets forventede værdiforringelse og lånegrænserne (§ 4, stk. 2).

5. Folketingstidende 1992/93, tillæg A, sp. 2015 ff.

(d) Lånegrænsen for ejerboliger til helårsbrug m.v. er 80 % af ejendommens værdi (§ 5, stk. 1).
(e) Realkreditinstitutter står under tilsyn af Finanstilsynet.

2.2. Realkreditinstitutterne er samtidig omfattet af lov om finansiel virksomhed (lovbekendtgørelse nr. 90 af 3. februar 2005). Loven indeholder en række fælles bestemmelser for finansielle virksomheder, bl.a. § 43, stk. 1, hvorefter finansielle virksomheder skal drives i overensstemmelse med redelig forretningsskik og god praksis inden for virksomhedsområdet, jf. nærmere ndf. under 4.4.

2.3. Det er vigtigt at gøre sig klart, at en del – de fleste – bestemmelser i realkreditlovgivningen retligt har karakter af *offentligretlige regler*, således at de efter den hidtidige forståelse af dette begreb vedrører forholdet mellem tilsynsmyndigheden (Finanstilsynet) og vedkommende realkreditinstitut. Dette volder normalt ikke problemer, men vi peger allerede her – med en uddybning ndf. – på det skisma, der ligger i, at udmøntningen af ovennævnte § 43 (god skik bekendtgørelsen og tilhørende vejledning) [af myndighederne] kategoriseres som offentligretlige, hvor en del kunder ville gå ud fra det modsatte resultat, eftersom der er tale om beskyttelsesregler i forhold til private.

Se som eksempel på en nyere tvist, der dog ikke kan kritiseres med hensyn til resultatet, *Realkreditankenævnets* kendelse af 8. september 2004 i sag 20401004: Klager støttede bl.a. påstanden om, at han ikke hæftede for en personlig fordring, på, at lånet var ydet ud over de legale lånegrænser ("overbelåning"). Ankenævnet frifandt realkreditinstituttet med bl.a. følgende præmisser:

> »Realkreditlovgivningens regler om lånegrænser er offentligretlige regler, som har til formål at sikre obligationsejerne. Der er ikke i realkreditlovgivningen hjemmel til at fritage en låntager for den del af et realkreditlån, der måtte være ydet i strid med de legale lånegrænser. Der er heller ikke grundlag for at fastslå, at en sådan låneaftale skulle kunne tilsidesættes helt eller delvis i medfør af aftalelovens § 36. Der er således ikke ved en sådan låneaftale handlet urimeligt over for låntageren. Dette gælder, uanset om debitor selv har optaget lånet eller er blevet debitor ved gældsovertagelse.«

2.4. Selv om de store tal, der nævnes i kap. 3 og nedenfor – herunder hvor mange kunder der kan ekspederes per dag – kan minde om

Lydolph's isbod på Strandvejen i Hellerup, er der ingen retlig tvivl om princippet: Det er realkreditinstituttet, der bestemmer, om der skal ydes et lån eller ej. Det er simpelthen dansk rets almindelige regel. Medmindre der er afgivet et bindende løfte til kunden, kan man ikke ved domstolene eller realkreditankenævnet få en afgørelse, hvorefter instituttet skal yde et lån. Et andet forhold er så, at det ikke synes at være så vanskeligt at få et realkreditlån.

3. Noget statistik

Der er nævnt en del tal i kap. 3, men af hensyn til det store billede på lånemarkedet har vi samlet følgende statistiske oplysninger:

Pengeinstitutterne

Der er 176 pengeinstitutter (banker, sparekasser og andelskasser) i Danmark men markedsandelen er ikke ligeligt fordelt. Fordelt efter udlån har de to største pengeinstitutter (*Danske Bank* og *Nordea*) en samlet markedsandel på 66,5 % (ved udgangen af 2003), og de 10 største pengeinstitutter har en markedsandel på mere end 88 %.

Den økonomiske udvikling inden for pengeinstitutsektoren fremgår af tabel 1.

Tabel 1. Pengeinstitutter

Beløb i mia. kr.	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Netto rente- og gebyr-indtægter	38,1	35,8	36,0	36,1	38,5	40,6	45,2	48,4	48,9	51,0
Kursregulering af værdipapirer og valuta m.v.	-5,0	6,4	4,6	2,0	1,0	1,8	4,6	1,8	0,7	4,4
Driftsudgifter	25,2	25,1	25,3	25,9	28,5	30,8	35,1	32,5	32,3	33,0
Afskrivninger og hensættelser på debitorer (netto)	7,4	5,5	3,7	2,6	2,7	2,6	3,1	5,2	4,3	5,0
Årets resultat	-0,3	10,8	10,8	11,5	11,9	11,8	14,4	15,0	15,1	27,9
Indlån	551	586	650	722	750	845	870	1.007	1.032	1.148
Udlån	434	440	493	577	636	720	826	889	893	934
Balance	981	1.051	1.203	1.338	1.501	1.627	1.815	1.989	2.257	2.332
Antal	205	200	199	192	188	188	186	186	180	176
Antal filialer	2.245	2.215	2.203	2.178	2.185	2.188	2.258	2.099	2.027	2.014
Antal ansatte	46.685	43.135	40.614	39.237	40.419	40.018	40.906	40.933	39.957	38.740

Kilde: Finanstilsynet.

Realkreditinstitutter

Tabel 2. Realkreditinstitutter

Beløb i mia. kr.	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Netto rente- og gebyrindtægter	11,0	8,2	8,4	8,4	9,3	9,3	9,2	10,4	10,9	12,1
Kursregulering af værdipapirer og valuta m.v.	-4,7	2,1	1,5	2,0	0,2	-0,9	0,7	0,1	0,3	1,3
Driftsudgifter	2,5	2,5	2,8	3,0	3,6	4,0	4,1	4,1	4,4	4,8
Afskrivninger og hensættelser på udlån	3,0	1,0	0,5	-0,2	0,3	-0,2	-0,4	0,1	0,1	0,1
Årets resultat	1,1	5,2	4,8	5,3	4,5	3,7	4,6	5,0	4,9	7,0
Udlån	797	820	865	919	993	1.054	1.143	1.228	1.321	1.432
Balance	973	1.029	1.082	1.167	1.282	1.223	1.378	1.617	1.753	1.903
Antal	10	10	10	10	11	11	10	8	8	8
Antal ansatte	3.172	3.128	3.449	4.347	4.324	4.082	3.921	3.394	4.134	4.261

Kilde: Finanstilsynet og Realkreditinstitutternes årsregnskaber.

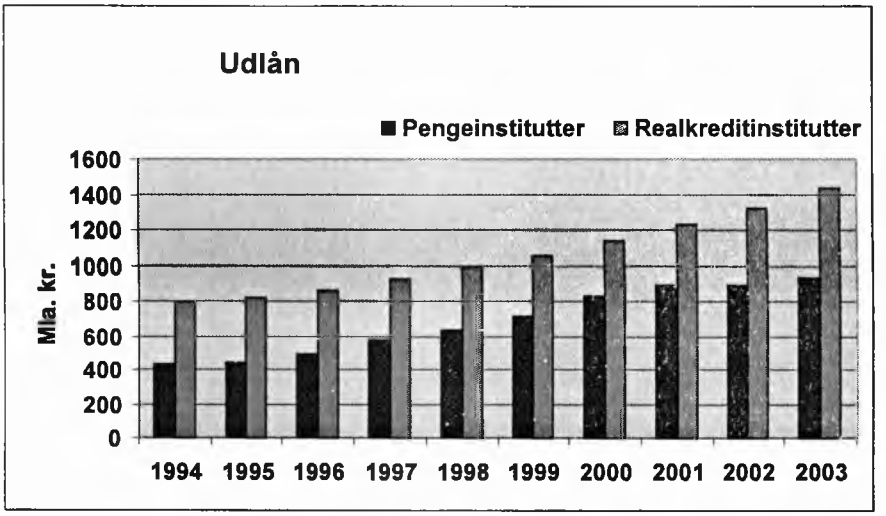
Finanstilsynet opgør ikke særskilt privatkundeudlånet, og pengeinstitutterne oplyser i modsætning til realkreditinstitutterne ikke porteføljefordelingen mellem privat og erhverv, men Danmarks Statistik har følgende opgørelse:

Tabel 3. Privatkundeudlånet

Beløb i mia. kr.	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Privatkundeudlån	107,1	115,2	122,6	133,0	142,5	147,6	144,4	147,3	148,8	163,5

Kilde: Danmarks Statistik.

Udviklingen i pengeinstitutternes og realkreditinstitutternes samlede udlån fremgår af nedenstående figur A.



Figur A.

Finansieringsselskaberne

En del af danskernes forbrug – herunder navnlig billån – finansieres af finansieringsselskaberne. Udviklingen inden for finansieringsselskaberne fremgår af tabel 4.

Tabel 4. Forbrugerkredit

Beløb i mia. kr.	1999	2000	2001	2002	2003
Forbrugerkredit i alt	11,4	14,0	13,9	12,3	11,8
– heraf saldo på købe- og kreditkort	5,4	5,6	5,8	6,0	6,2
– heraf kreditaftaler	3,3	5,7	4,5	2,6	2,3
– heraf pant i biler og både	1,8	4,0	3,5	1,7	1,4
– heraf udlån	2,67	2,7	3,6	3,7	3,4

Kilde: Danmarks Statistik.

Det samlede privatkundeudlån

Det er ikke muligt via eksempelvis Danmarks Statistik at få et samlet tal for privatkundeudlånet, men vi har udarbejdet følgende opgørelse:

Tabel 5. Privatkundeudlånet

Beløb i mia. kr.	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Privatkundeudlån – Pengeinstitutter	107,1	115.2	122,6	133	142,5	147.6	144,4	147,3	148,8	163.5
Realkreditudlån	797	820	865	919	993	1.054	1.143	1.228	1.321	1.432
Beregnet privatkundeudlån Realkreditinstitutter	461.6	474.9	501.0	532.3	575,1	610,5	662.0	711,3	765,1	829.4
Forbrugerkredit – Finansieringsselskaber						11,4	14	13,9	12,3	11.8
Privatkundeudlån i alt	568,7	590,1	623,6	665.3	717,6	769,5	820,4	872.5	926,2	1.004.7

Kilde: Finanstilsynet, Realkreditrådet og Danmarks Statistik.

4. Har det nogen konsekvenser?

4.1. Perspektivet

Af bogens kap. 2 kan man bl.a. udlede, at der er sket en voldsom strukturudvikling i den finansielle sektor i de seneste 20-25 år. Den traditionelle opdeling er brudt, og der er kommet flere finansielle supermarkeder. Markedet er konvergeret.

Af bogens kap. 3 kan man navnlig se, at der er sket en ganske betydelig produktudvikling på et felt og i en branche, der gennem århundreder i alt væsentligt havde det samme produkt på hylderne. Realkreditfolket har været meget dygtigt, innovativt, og de har tænkt i moderne baner, hvor man ikke har hvilet på laurbærrene og fortsat ikke gør det. At et produkt ligefrem skulle patenteres, har nok overrasket flere, men dette forhold har ikke betydning i den sammenhæng, vi behandler. Det har derimod det forhold, at der er opstået nogle gevaldige pengeflytningsmaskiner, der genererer betydelige indtægter til institutterne. Hermed er der opstået et forretningsområde ved siden af udlånet, der ikke kun kan betegnes som en niche. Det, der tidligere var en næppe mærkbar biydelse som led i aftaledannelsen – (standardiseret) information om lånevilkår o.l. – er blevet skubbet frem som en selvstændig hovedydelse. *Man er gået fra et standardprodukt til rådgivningstunge lån.* Og i modsætning til tidligere generationer, hvis eneste "problem"/aktivitet var at foretage tilbagebetaling halvår efter halvår, opstår der nu via realkredittens markedsføring et besynderligt udtryk, *pleje af dit lån.* Hvor formentlig også andre end vi har befundet os i den vildfarelse, at det først og fremmest ville være rart at få betalt et lån tilbage, bliver de

nuværende lånergenerationer nærmest bombarderet af institutterne direkte eller i medierne, at nu skal der altså konverteres fra det produkt, der var det eneste lyksaglige for nogle måneder siden, til det der sælges lige nu. Sociologerne taler om "økonomisk venskab". I en artikel i Dagbladet Børsen den 27. december 2004, der omhandler rentens udvikling, udtaler en cheføkonom fra Nykredit manende, at »Det giver altid god mening at forholde sig til sin renterisiko.« Sådanne brancheudtalelser bliver givet med samme autoritet og følsomhed som markedsføring af vitaminpiller.

Viser kunderne skepsis, er den seneste (underforståede)[6] opfindelse: Selv Alan Greenspan kan tage fejl!

Danskerne er dog ikke blevet mere bekymrede for fremtiden, når det gælder spørgsmål som inflation og prisstigninger.[7]

Vi forsøger ndf. at undersøge, om denne udvikling har nogen konsekvenser, eller om man bare skal trække på skuldrene og mene, at der blot er tale om et fragment af den danske pengehistorie.

I kap. 4 kan man se nærmere, hvorledes en gruppe danskere har besvaret nogle spørgsmål om realkreditbelåning, herunder deres holdning til dokumenter og rådgivning. Undersøgelserne inddrages i vore bemærkninger ndf.

Endelig kan man i dette kapitel, afsnit 3 ovf., se, at lånemarkedet er et felt med meget store tal, og – vigtigst i vor sammenhæng – at det er gået meget stærkt i de senere år.

Det er endelig vigtigt at mærke sig, at produktudviklingen ikke er afsluttet - man hviler netop ikke på laurbærrene. Efter fleksiånene og varianter over dette tema og efter indførelsen af de afdragsfrie lån, kom Realkredit Danmark i slutningen af oktober 2004 med et lån med renteloft, der er aktivt i op til 30 år.[8] Konkurrenterne har måttet følge efter.

Det er herefter spørgsmålet, om det har nogen konsekvenser.

---

6. Smh. *Sven Blomberg* i dagbladet Børsen den 1. marts 2005, hvor det hedder: »Der er mange såkaldte eksperter, der har taget fejl af udviklingen. Vi hører jo også, at selv Alan Greenspan (amerikansk centralbankchef, red.) kalder renteudviklingen for en gåde.« Man undrer sig over, at en så fremtrædende realkreditdirektør løber baglæns, men det mest tankevækkende er måske, at netop denne avis har ment, at der skulle en forklaring på, hvem Alan Greenspan er.
7. Smh. *Charlotte Rassing* og *Jørn Thuelstrup*: Danskerne 2005 ...sådan ligger landet (2004) s. 22, der viser, at kurven for den del af befolkningen, der er meget bekymret, er faldende.
8. Se herom bl.a. Nationalbankens Kvartalsoversigt 1. kvartal 2005 s. 12 f.

4.2. Kunderne er blevet livsvarige debitorer

Navnlig hos ældre bankfolk kunne man tidligere høre den bemærkning, at man ikke kunne leve med den situation, at kunderne havde ubehæftede aktiver.

Overfører vi dette kundesyn på nutidens forhold og vores undersøgelse, kan det ud fra materialet med rimelighed konkluderes, at det synes at være lykkedes for realkreditten – hvad der ikke er lykkedes for bankerne – at gøre en ganske betydelig del af kundemassen til livsvarige debitorer (nogle vil endda formentlig tale om livsvarige "lejere"). Fra et system, hvor realkreditlånet var blevet tilbagebetalt efter 20 år (senere 30 år) er der opstået en situation, hvor der først via lodrette og vandrette konverteringer, senere flexlån, og nu pauselån og andre afdragsfrie lån er skabt et (stabilt?) lånermiljø uden incitament til at få afsluttet kundeforholdet, og - afhængig af den økonomiske udvikling – i en række tilfælde formentlig uden økonomisk mulighed for at få det afviklet.

Resultatet af udviklingen kan også beskrives således, at der er blevet etableret en ren pengeflytningsfabrik – se eksempelvis oplysningerne i kap. 3 om forholdet mellem brutto- og netto(ny)udlån – og man kan spørge sig selv, hvem der har glæde af det, og hvem der tjener på det? Det er der kun et rigtigt svar på, såvel på kort sigt som i det lange løb. Forholdet kan i øvrigt sammenlignes med anpartsprojekterne, hvor formålet først og fremmest var at skubbe likviditet.

Udviklingen kan også beskrives – med inddragelse af temaer, vi tager op senere – med *Nationalbankens* ord:[9]

> »Kontantprisen på enfamiliehuse steg 9,2 pct. år-til-år i 4. kvartal, hvilket er en acceleration i forhold til de forudgående kvartaler. ... Hertil kommer en effekt af den stigende udbredelse af lån med midlertidig afdragsfrihed, som i den afdragsfrie periode giver markant lavere ydelser end et traditionelt realkreditlån.
>
> Hvor køb af bolig tidligere samtidig indebar placering af opsparing i boligen i takt med, at lånene blev afdraget, betyder de nye lån med midlertidig afdragsfrihed, at beslutningen om boligkøb og placering af opsparing i højere grad er adskilt. I den udstrækning dette har øget efterspørgslen efter boliger, har lån med midlertidig afdragsfrihed betydet stigende kontantpriser. Effekten ses tydeligst for sommerhuse og ejerlejligheder, hvor prisstigningerne har været særligt stærke. Der er her for mange tale om bolig nummer to. ...«

9. Kvartalsoversigt, 1. kvartal 2005 s. 17 f.

Særlig tankevækkende bliver forholdene, hvis kunderne anvender midlerne fra nyoptagne lån til yderligere långivning, eksempelvis til udbetaling på et sommerhus, hvor der også optages afdragsfrie lån.

Selv om det nok - ikke mindst i de sidstnævnte situationer - vil forekomme noget anstrengt at skulle lægge øre til en klage, hvis der kommer økonomiske problemer om 6-7 år, er det naturligt at spørge: Kan denne udvikling karakteriseres som acceptabel; er den kritisabel?

Begge ord er værdiladede, og besvarelsen bør ikke (kan faktisk ikke) ske på grundlag af rene retlige synspunkter; en bedømmelse om udviklingen er *acceptabel*, må først og fremmest bygge på nogle synspunkter og forudsætninger om, hvorledes vi indretter samfundet:

- Skal "svage" forbrugere beskyttes (hvor man må gøre sig klart, at vi taler om væsentlige dele af den danske voksenbefolkning)?
- Kan vi leve med en befolkning af lånere, når det gælder beløb i den størrelsesorden, der er tale om her?
- Er vi (d.v.s. staten) parat til at hjælpe disse grupper, hvis den økonomiske udvikling vender?
- Er det realkreditten, der skal bestemme huspriserne?

Også bedømmelsen af, om udviklingen kan karakteriseres som *kritisabel*, må bygge på nogle overordnede synspunkter, hvoraf nogle er retligt funderet:

- Er der tale om en udvikling, som politikerne har ønsket den – d.v.s. er der holdepunkter for, at udviklingen reflekterer de holdninger, der ligger bag realkreditlovgivningen?
- Eller: Har man i 1990'erne blot foretaget en liberalisering og praktisk taget frigivet et marked, uden at tænke på de mere overordnede konsekvenser? Og i samme forbindelse kan man spørge, om realkreditloven (som tidligere) er så meget præget af hensynene til obligationsejerne, at lånerne er blevet glemt.
- Har kunderne modtaget tilstrækkelig information/rådgivning i forbindelse med låntagningen?

En række af disse spørgsmål behandles og søges besvaret i det følgende, men der er nogle fixpunkter, der hele tiden skal tages med i betragtning.

(a) Vi lever i et samfund, hvor den formueretlige handleevne - d.v.s. en persons evne til at indgå (låne)aftaler - er knyttet til det fyldte 18. år. Her bliver man "myndig" og kan gøre, hvad man vil. Personer under 18 år, og enkelte personer, der ikke kan varetage deres egne forhold, er eller kan komme under værgemål m.v., men det er en sjælden foranstaltning. Enhver indskrænkning i adgangen til at optage lån og kredit, herunder et forbud mod at optage visse lånetyper for nogle gruppers vedkommende, harmonerer derfor principielt ikke med myndighedsprincippet. I vore dage er det imidlertid en vigtig diskussion, om det er tilstrækkeligt blot at informere og rådgive, eller om det er nødvendigt at forbyde visse dispositioner.[10]

(b) Gældsoptagelse er som udgangspunkt lånerens eget problem, men erfaringerne - herunder dele af realkreditlovgivningen i 1990'erne - viser, at gæld hurtigt bliver et samfundsproblem. Gæld er derfor en del af den kreditretlige diskussion om, hvorledes man indretter (navnlig) forbrugerkreditmarkedet, og det er en stadig vigtigere del, se også i slutningen af kap. 1 ovf.

(c) "Juraen" – her eksempelvis regler om erstatningsansvar p.g.a. manglende eller dårlig rådgivning – kan være nyttig, når tingene kan afdækkes hurtigt, og aktørerne kan dokumentere, hvad der er sket. De problemer, som kan blive resultatet af låneudviklingen i de seneste 10 år, vil først opstå på et noget senere tidspunkt, typisk på grund af den økonomiske udvikling. Så vil der givetvis rejse sig et kor af utilfredse danskere, der ikke mener at have fået (tilstrækkelig) information om konsekvenserne, men her kan man lige så godt gøre sig klart, at juraen ikke kan hjælpe.

(d) Det er vigtigt at pointere, at realkreditbranchen i perioden har vist en betydelig åbenhed; de årlige beretninger fra institutterne har beskrevet de nye produkter og udviklingen på lånemarkedet. "Æren" for den udvikling og låneeksplosion, der er foregået, skal dog ikke alene tillægges realkreditten – enkeltinstitutter eller som kollektiv. De har haft en

---

10. Se herom eksempelvis den tilsvarende diskussion i forbindelse med privates kaution for banklån *Peter Møgelvang-Hansen* i Privatkaution for banklån - kautionistproblemer og - beskyttelse i de nordiske lande (Nord 1995:40) s. 10 f og 76 ff, hvor der tales om henholdsvis forbudssporet, informationssporet og rådgivnings- og professionaliseringssporet. Se også *Bernhard Gomard*: Introduktion til Obligationsretten (1979) s. 20 ff.

interesseret – *lydhør* og *villig* – tilskuerkreds, nemlig de forskellige regeringer, først og fremmest ressortministrene i perioden, og Folketinget, der så vidt ses kun på ét punkt (og formentlig kun foreløbigt)[11] har afvist realkreditsektorens ønsker.

4.3. Kunderne er blevet spekulanter

Kunderne er ikke alene blevet livsvarige debitorer. Realkreditten har også rykket danskerne kulturhistorisk. En vigtig brik i det store billede – og en klar konklusion på vor undersøgelser – er, at udviklingen har skabt et lånermiljø af spekulanter.[12]

I "gamle dage" var det lettere. Her var det største problem eller aktivitet som nævnt at få betalt de halvårlige, senere kvartårlige regninger fra kreditforeningen. Det blev ændret med den såkaldte "konverteringsbølge" i 1993-94, og nu er det nærmest rutine for kunderne at modtage henvendelser fra realkreditinstituttet med henblik på, hvad institutterne kalder "pleje" af lånet.[13] Hvor (det skjulte) spørgsmål til kunden tidligere var: "Hvad kan du sidde for?" (="Hvad har du råd til?") er spørgsmålet i dag: "Hvor risikovillig er du?"

Kunsten i dag er således at yde lån til de personer, der kan betale tilbage, men ikke gør det. Vendingen "kan betale tilbage" går på kundens kreditværdighed – er altså en del af realkreditinstituttets kredit-

---

11. Det er endnu afklaret, om realkreditbranchens ønske om at få slette forbudet mod anvendelse af ejerpantebreve og skadesløsbreve i § 2, stk. 2, i lov nr. 454 af 10. juni 2003 om realkreditlån og realkreditobligationer m.v. vil blive imødekommet. Der er ikke tale om en principiel modstand fra politisk ide, men alene, at en ophævelse af forbudet vil medføre en væsentlig nedgang i statens provenu fra tinglysningssystemet. Foreløbig overvejes spørgsmålet i en arbejdsgruppe, der skal afslutte arbejdet senest den 1. oktober 2005. I regeringens ovennævnte program for "Bedre og billigere bolighandel" (januar 2005) er punktet taget med blandt de ting, der kan gøres bedre. Det hedder bl.a., at »Realkreditejerpantebrevene vil kunne smidiggøre sagsgangen i forbindelse med konvertering af lån og optagelse af tillægslån.«
12. Lektor *Per Østergaard*, Syddansk Universitet, siger således til Jyllands-Posten den 8. januar 2005: »I dag definerer vi danskere os i forhold til det, vi forbruger, i stedet for som i gamle dage at definere os selv efter, hvilken egn og hvilken familie vi stammer fra. Derfra er skridtet ikke stort til også at fortælle, hvordan vi får råd til det personlige og altdominerende forbrug. ... Det er med økonomi som med tøj. Vi viser, vi har tjek på de økonomiske termer, lige som vi viser, at vi ved hvad moden dikterer. Gennem vores forbrug demonstrerer vi, hvem vi er.« Danicas adm. direktør *Henrik Ramlau-Hansen* udtrykker i Berlingske Tidende den 5. februar 2005 forholdet sådan, at realkreditlån er blevet *dinnertalk*.
13. Se eksempler i kap. 3.

vurdering om evnen til at betale lånet tilbage – medens det andet led går på lånerens vilje.

> Se til illustration af sondringen Realkreditankenævnets sag nr. 1992-04-031-N af 10. august 1992, der omhandlede klagers salg af udlejningsejendom til søn. Den 3. september 1990 skrev Nykredit til klageren: »I henhold til telefonsamtale af d.d. skal det herved bekræftes, at kautionen kan annulleres, når [sønnen], ved indsendelse af lønsedler for de seneste 3 måneder, kan dokumentere en indtægt, der giver basis for en endelig godkendelse som enedebitor."
>
> Realkreditankenævnets bemærkninger:
>
> »Det findes ikke særskilte regler, der regulerer realkreditinstitutternes brug af selvskyldnerkaution. Det forudsættes dog, at kautionen ikke afdækker en risiko i forhold til selve pantet, men alene institutternes risiko i relation til debitors betalingsvilje/-evne...«

4.3.1. Disse aspekter er klart et forhold, der hører under de bemærkninger, vi gør ndf. om rådgivning/servicering af kunderne. Her knytter vi alene et par historiske bemærkninger, idet der allerede i midten af 1980'erne var røre om, hvad man da kaldte "omprioriteringssagerne"[14]:

I brev af 15. januar 1987[15] til Den Danske Bankforening, Danmarks Sparekasse Forening, Foreningen af Danske Andelskasser og Realkreditrådet oplyste Tilsynet med Banker og Sparekasser, at man gennem den seneste tid havde modtaget adskillige klager over pengeinstitutternes behandling af sager vedrørende optagelse af realkreditlån i forbindelse med indfrielse af ældre lån. Klagerne vedrører typisk følgende spørgsmål:

- behandlingstiden for hjemtagelse af lånet,
- forsinket indfrielse af gamle lån,
- manglende eller utilstrækkelig oplysning om de muligheder, der måtte stå åbne for kunden med hensyn til ydelse af midlertidig kredit til indfrielse af gamle lån, optagelse af realkreditlån mod pengeinstitutgaranti og tegning af kurskontrakt,
- beregning af gebyrer, og

---

14. Se herved også afsnit 2 ovf., hvorefter lånemulighederne var anderledes indtil 1993, hvor formålssondringen blev ophævet. Omprioriteringssagerne foregik på et tidspunkt, hvor omprioritering som anden belåning var knyttet til særlige kriterier.
15. Jf. *Beretning fra Tilsynet med Banker og Sparekasser* 1986 s. 55.

- forrentning af lånesagskontoen og indestående på en eventuelt oprettet sikringskonto.

Det hedder i brevet, at resultatet for klageren efter dennes opfattelse har været, at omprioriteringssagen er blevet gennemført på en måde, der har medført kurs- og rentetab, der kunne være undgået, hvis kundens interesser var blevet varetaget på behørig vis. Nogle sager var endt med kritik af sagsbehandlingen, men:

> »Sagernes antal og art har imidlertid givet tilsynet grundlag for at antage, at pengeinstitutter i forbindelse med kunders anmodning om at foretage omprioritering, ofte ikke giver den fornødne oplysning om sagens gennemførelse, herunder de muligheder, som kan tilbydes som led i omprioriteringen.
>
> Tilsynet mener, at pengeinstitutter, der påtager sig opgaven at foretage omprioriteringer, i overensstemmelse med god pengeinstitutpraksis bør drage omsorg for, at kunden får den fornødne information som nævnt - herunder at ydelsessikring gennem fremskyndet optagelse af lån mod garantistillelse og indgåelse af kurskontrakt på grund af kursudviklingen kan stille kunden mindre gunstig end gennemførelsen af sagen uden sådanne foranstaltninger. Endvidere bør pengeinstituttet påse, at sagen gennemføres uden unødige forsinkelser.
>
> ... henlede opmærksomheden på disse problemer, idet man skal anmode pengeinstitutterne om at tage under overvejelse, hvorvidt forretningsgangen for behandlingen af disse sager er tilrettelagt således, at kundens rimelige interesser bliver tilstrækkeligt varetaget...«

Dette førte bl.a. til en artikel "Boligrådgivning kræver en individuel rådgivning" i Sparekassen april/1987 s. 30 ff, hvor underdirektør i Bikuben *Per Schütze* udtalte:

> »I Bikuben og i øvrige sparekasser har vi store traditioner for at finansiere fast ejendom. Og hertil megen erfaring i at få sammenhæng i økonomien over en årrække.
>
> Men det er jo også kun naturligt, at vi gør mere ud af rådgivningen omkring kundernes privatøkonomi. Kendetegnende for de øvrige rådgivere er, at sagen næsten altid afsluttes med handelen. I sparekasserne følger vi derimod kundens økonomi i årene efter huskøbet. Vi skal være parate til at hjælpe, hvis forudsætningerne for købet svigter, eller konjunkturerne ændrer sig. Det er derfor vigtigt at være opmærksom på, at vi har et videregående ansvar for, at privatøkonomien hænger fornuftigt sammen med boligøkonomien i mange år fremover.«

Man mærker sig først og fremmest tre forhold. Vi befinder på et tidligt stade af forbrugerbeskyttelsen, idet det er en af de første gange, hvor rådgivningsspørgsmålet kommer op på mere generelt plan, men det sker dog på et tidspunkt, hvor pengeinstitutterne er begyndt at markedsføre rådgivertitlen.[16] Dernæst rettes kritikken af udviklingen kun mod pengeinstitutterne, hvilket utvivlsomt har sammenhæng med, at kunderne på dette tidspunkt praktisk taget aldrig kom direkte i kontakt med realkreditintitutterne; realkreditlånene blev formidlet gennem pengeinstitutter og ejendomsmæglere. Endelig – og vigtigst – er det dog, at de temaer, som Tilsynet peger på i brevet, godt kan blive et klagetema i fremtiden, men at de vil høre til de mere "teknisk" prægede klagetemaer, hvor der allerede nu er praksis i Pengeinstitutankenævnet og Realkreditankenævnet. Det er vores bedømmelse, at disse temaer vil blive overskygget af de kommende klagetemaer, der må antages at ville få en mere bred og principiel karakter og mere vil gå på *dels* de enkelte produkter, *dels* belåningsforholdet som sådant, og i begge relationer kundeklager om, at man ikke var blevet tilstrækkeligt informeret om konsekvenserne af det, der foregik.

4.3.2. I Pengeinstitutankenævnets Årsberetning for 1991 udtalte Ankenævnets formand (*Frank Poulsen*) bl.a. følgende:

> »Pengeinstitutternes rådgivning over for kunder, ikke blot inden for de traditionelle områder, men tillige vedrørende f. eks. specielle arrangementer i udenlandske værdipapirer og valuta samt ikke mindst inden for boligområdet ved opstilling af budgetter m.v. i forbindelse med køb af ejerbolig, giver anledning til adskillige sager for Ankenævnet. I en del tilfælde har Ankenævnet været i stand til at fastlægge grænserne for det professionsansvar i tilfælde af fejlagtig rådgivning, der påhviler pengeinstitutterne. I andre – ganske mange – tilfælde har Ankenævnet i medfør af vedtægternes § 7, stk. 1, måttet afvise at behandle disse klager på grund af betydelig bevistvivl med hensyn til, hvad der faktisk er passeret mellem pengeinstituttet og kunden. Det er åbenbart, at sådan tvivl undertiden må foreligge, men det må være i alles interesse, såfremt antallet af disse tilfælde er så beskedent som muligt. Pengeinstitutterne vil kunne medvirke hertil ved i videst muligt omfang at sikre sig, at aftaler m.v. foreligger skriftligt, underskrevet af begge parter.«

16. Smh. *Henrik Juul*: Kundebeskyttelse på pengeinstitutområdet – En dokumentar (2003) s. 182 ff.

I Pengeinstitutankenævnets Årsberetning for 1992 udtalte Ankenævnets formand, at

> »I årets løb har Ankenævnet behandlet et stigende antal sager om spørgsmål, der opstår i forbindelse med omprioritering/omsætning af fast ejendom. Pengeinstitutterne forestår her helt nødvendige dele af gennemførelsen af disse sagers ekspedition. Der er tale om et for den almindelige kunde vanskeligt og uoverskueligt område, hvor en kyndig rådgivning og information om, hvad der bør foretages, og om sagernes ekspeditionsforløb er nødvendig. Der kan være tvivlsspørgsmål om, hvis ansvar det er at rådgive kunden f.eks. med hensyn til foretagelse af kurssikring, salg af pantebreve m.v., og det kan være svært for kunden at vurdere, om den modtagne rådgivning er uafhængig eller bestemt af rådgiverens egen forretningsmæssige interesse. Kunden vil utvivlsomt have den forudsætning, at rådgivningen skal være til hans/kundens fordel, og således neutral i forhold til de interesser, rådgiveren måtte have. Det er af væsentlig betydning, at rådgiveren, hvad enten der er tale om et pengeinstitut eller en ejendomsformilder, lever op til denne – vigtige – forudsætning...«

Jens Loft Rasmussen kommenterede i artiklen: "Ankenævnet viser vejen" (Finans & Samfund 4/1993 s. 38) Årsberetningen fra 1992 således:

> »... Finansrådet kan tilslutte sig synspunktet og vil i etiske regler for pengeinstitutters rådgivning præcisere, at pengeinstituttet sammen med kunden bør tilvejebringe et klart grundlag for kundens beslutning.
>
> *Finansrådet er dog ikke enig med Frank Poulsen i, at rådgivningen skal være neutral i forhold til pengeinstituttets interesser. Rådgivningen bør derimod indeholde en afbalanceret hensyntagen til kundens tarv og pengeinstituttets forretningsmæssige interesse.«* [vor kursivering][17]

4.3.3. I Finans & Samfund 1/1992 s. 36 omtalte *Jens Loft Rasmussen* en kendelse fra Pengeinstitutankenævnet af 21. oktober 1991 (sag nr. 186/1991)[18]. Klageren blev rådgivet af sit pengeinstitut i forbindelse med køb af ejerlejlighed, men pengeinstituttet havde begået den fejl at opføre lejeværdien som fradrag og ikke som tillæg til kapitalindkomsten, hvorved klagerens månedlige rådighedsbeløb efter husleje var beregnet til at være dobbelt så stort, som det viste sig at være i virkeligheden. Pengeinstitutankenævnet fandt, at fejlen havde været væsentlig og be-

17. Kursiveringen skyldes navnlig, at ordvalget illustrerer en tankevækkende ulyst til at acceptere den almindelige definition af, hvornår der foreligger rådgivning.
18. Kendelsen fremgår af Pengeinstitutankenævnets Årsberetning 1991.

stemmende for klagerens køb af ejerlejligheden. Klageren havde ikke råd til at beholde ejerlejligheden og var nødt til at sælge med et betydeligt tab til følge. I en enstemmig afgørelse blev pengeinstituttet pålagt erstatningsansvar for den fejlagtige rådgivning med følgende præmisser:

> »Som sagen foreligger til afgørelse for Ankenævnet, angår denne alene spørgsmålet, om der for [Sparekassen Sydjylland] består et erstatningsansvar overfor klageren i anledning af den af indklagede foretagne – erkendt fejlbehæftede – boligberegning, men angår ikke spørgsmålet, om klageren har lidt et tab, for hvilket der med føje kan kræves erstatning. Da det måtte være klart for [Sparekassen Sydjylland], at [Sparekassen Sydjyllands] beregning var bestemmende for klagerens afgørelse om eventuel overtagelse af samleverens ideelle anpart af ejerlejligheden, og da fejlen ikke kan anses for uvæsentlig, findes klagen at burde tages til følge...«

På baggrund af kendelsen fastslog *Jens Loft Rasmussen* i artiklen, at beslutningsgrundlaget skal være i orden, og kunden skal kunne stole på den rådgivning, som pengeinstituttet yder. Hvis boligrådgiveren ikke udviser den omhu og faglige dygtighed, som man med rimelighed må kunne forlange af en veluddannet bankmand, vil pengeinstituttet blive ansvarlig for tab, der opstår som følge af fejlagtig rådgivning. Det var ifølge forfatteren hverken nyt eller epokegørende, at der påhviler den professionelle rådgiver et ansvar for fejl og mediernes interesse for sagen skal formentlig ses på baggrund af en øget brug af rådgivningsydelser. *Jens Loft Rasmussen* henviste herved til en Gallup-undersøgelse fra november 1991, der viste, at langt de fleste kunder (84%) i 1991 enten var tilfredse eller særdeles tilfredse med den rådgivning, de fik i deres pengeinstitut. 12% var ikke tilfredse, men tallene bekræftede efter forfatterens opfattelse, at pengeinstitutternes medarbejdere i almindelighed var i stand til at rådgive kunderne på tilfredsstillende vis, hvilket utvivlsomt havde baggrund i pengeinstitutmedarbejdernes forholdsvis høje uddannelsesniveau.

Vi nævner en passant, at Pengeinstitutankenævnets formand *Peter Blok* vendte tilbage til pengeinstitutternes boligberegninger i Årsberetningen for 2001. Det hed bl.a., at

> »En boligberegning er en konsekvensberegning vedrørende et påtænkt hus- eller lejlighedskøb, som skal vise, om kunden har råd til købet. I praksis anvendes også andre betegnelser, eksempelvis økonomiberegning, boligøkonomirapport, rådighedsberegning eller blot konsekvens-

beregning. I beregningen indgår ikke alene de faste udgifter vedrørende boligen, herunder prioritetsydelser, ejendomsskatter og forsikringer – de såkaldte ejerudgifter, som i reglen fremgår af ejendomsmæglerens salgsopstilling – men også andre faste udgifter, husstandens indtægter og den beregnede skat, og beregningen skal således vise, hvad der bliver tilbage som rådighedsbeløb, dvs. til mad, tøj, fornøjelser m.v.

Det siger næsten sig selv, at sådanne beregninger rummer mange muligheder for fejl, fejlskøn eller forglemmelser, som efterfølgende kan føre til skuffelser for kunden. Klager over fejl i boligberegninger er da også en velkendt sagstype i Pengeinstitutankenævnet, og antallet af sådanne klager har været stigende gennem de senere år. Således er der i årene 1999-2001 afsagt i alt 18 kendelser vedrørende klager over fejl i boligberegninger, hvilket er næsten lige så mange som i de foregående 10 år tilsammen (i alt 21 kendelser).

...

Et afsluttende godt råd

En boligberegning kan være et nyttigt redskab i forbindelse med overvejelserne om boligkøb, men såvel kunden som pengeinstituttet bør se i øjnene, at en sådan beregning altid vil være behæftet med en vis usikkerhed og samtidig rummer en ikke helt ubetydelig risiko for, at husstandens fremtidige økonomiske situation vurderes for optimistisk, navnlig fordi poster under andre faste udgifter end boligudgifter let kan blive undervurderet eller overset. Hertil kommer, at det i et vist omfang beror på et skøn, om en udgiftspost skal henføres under de faste udgifter eller skal forudsættes afholdt under det beregnede restbeløb, rådighedsbeløbet, og at kunden ikke altid har en sikker forestilling om størrelsen af sit aktuelle rådighedsbeløb.

Det må derfor anbefales, at en boligberegning suppleres med en beregning vedrørende den ændring i kundens økonomi, som det påtænkte boligkøb vil medføre. Dette kan gøres ved at beregne den nuværende samlede nettoboligudgift og sammenholde denne med den samlede nettoboligudgift efter det påtænkte køb. Det sidste tal vil man normalt kunne tage fra ejendomsmæglerens salgsopstilling. En anden – endnu bedre – fremgangsmåde er at udarbejde to beregninger over kundens samlede økonomi, altså to boligberegninger: en beregning, der viser kundens nuværende rådighedsbeløb, og en beregning, der – med anvendelse af samme tal bortset fra boligudgifterne – viser rådighedsbeløbet efter det påtænkte køb. Herved opnås, at man ikke alene får et absolut tal for den ændring, boligkøbet vil indebære, men også får et grundlag for at vurdere ændringens relative betydning for kundens økonomi og dermed for at vurdere, hvor sårbar denne er over for afvigelser i forhold til det forudsatte.«

Samtidig havde Nationalbankdirektør *Bodil Nyboe Andersen* som omtalt ndf. fremhævet, at rentetilpasningslån har en helt anderledes risi-

koprofil end traditionelle fastforrentede realkreditlån. Disse udtalelser kommenterede *Christian Brandt* i artiklen: "Høje Kvalitetskrav" (Finans & Samfund 2/1992 s. 14 ff) på følgende måde:

»...Det må derfor konkluderes, at Pengeinstitutankenævnets praksis på ingen måde er alarmerende. Tværtimod tyder den overordentlig lave fejlprocent på, at pengeinstitutterne generelt set udfører tilfredsstillende beregninger af rådighedsbeløbet og altså yder god rådgivning. Men målet må alligevel være helt at undgå klager. For at nå det mål vil det være naturligt at fokusere yderligere på at hjælpe den potentielle køber til – i samspil med pengeinstituttet – at få et fuldstændigt billede af sin fremtidige økonomiske situation lagt til grund for beregningerne.

Til det brug har Peter Blok blandt andet foreslået, at man fokuserer på nettoudgifterne (bortset fra udgifter til bolig) både nu og i fremtiden efter det påtænkte boligskift, for at hjælpe køber med at huske på alle relevante udgiftsposter. Det er et godt råd, som nok også benyttes i praksis mange steder allerede...

... Men Finansrådet vil nu med baggrund i Peter Bloks gennemgang af Pengeinstitutankenævnets praksis om pengeinstitutters boligberegninger overveje, om der yderligere kan gøres noget for at forbedre beregningen af rådighedsbeløbet.«

4.3.4. I begyndelsen af 1990'erne blev der gennemført en moderne regulering af ejendomsformidlingsområdet. Efter afgivelsen af Betænkning nr. 1195/1990 om brancheglidning og franchising på ejendomsformidlingsområdet anbefalede arbejdsgruppen bl.a., at der blev iværksat et egentligt udvalgsarbejde med henblik på en bredere undersøgelse af udviklingen inden for ejendomsomsætningen og med henblik på den fremtidige regulering af ejendomsomsætningen. Dette udvalg ("Børge Dahl-udvalget") skulle bl.a. overveje de udestående spørgsmål vedrørende handel med ejendomme, som der ikke er taget endelig stilling til i betænkningen fra 1990, herunder

»– om der bør være begrænsninger i, hvad der kan aftales i franchiseaftaler og samarbejdskontrakter.
– om de ændringer, der i september 1990 er foretaget i bekendtgørelse nr. 973 af 18. december 1986 om ejendomsmægleres og ejendomshandleres virksomhed, har haft den tilsigtede virkning.«

Og udvalget skulle fremkomme med forslag til ændringer i lovgivningen, »som skønnes formålstjenlige med henblik på at sikre en effektiv ejendomsomsætning, der bygger på en hensigtsmæssig og konkurrencebetinget udvikling i erhvervsstrukturen og tilgodeser forbrugernes

behov for et varieret udbud af kvalificerede ydelser til lavest mulige omkostninger og priser.«

Udvalgets overvejelser kom i *Betænkning nr. 1241/1992*. Af betydning for vort emne er særligt § 6 om ejendomskøb og privatøkonomi relevant. Udvalget foreslog § 6 affattet således, og det blev også den endelig lovtekst:

»§ 6. Rådgivning om, hvorvidt en forbruger har råd til køb af en fast ejendom, skal gives på grundlag af den fornødne analyse af kendte indtægter og udgifter. Rådgiveren skal angive, hvilken brutto- og nettoudgift, jf. § 19, der på grundlag af et detaljeret budget er råd til. Rådgiveren skal endvidere angive, hvilket kontantprisniveau dette giver mulighed for at købe ejendom indenfor, og hvorledes forbrugeren antagelig vil kunne få et køb finansieret.»

Loven regulerer i § 7 spørgsmålet om særlig interesse.[19] Dette punkt – der er blandt de centrale i rådgivningsdebatten – har vi fravalgt i denne sammenhæng.

4.3.5. Nogle år efter kom den såkaldte "konverteringsbølge"[20], der som et helt nyt fænomen rasede fra sommeren 1993 til begyndelsen af 1994. Disse konverteringer, der havde lotteriets kendetegn, var funderet i flere forhold: liberaliseringen i december 1992, forlængelse af den maksimale lånegrænse, valgfrihed mellem mixlån og annuitetslån (alle lovgivningsfaktorer) samt et betydeligt rentefald i maj 1993 (d.v.s. markedsfaktoren). Konverteringssagerne rejste eller aktualiserede en række spørgsmål, men i denne sammenhæng er det tilstrækkeligt at konstatere, *at* det var her, spekulationsdillen begyndte, *og at* udviklingen medførte en række sager, ikke mindst ved de finansielle ankenævn.

4.3.6. I 1994 udstedte Forbrugerombudsmanden såkaldt Etiske Regler for Pengeinstitutterne,[21] medens realkreditbranchen gik enegang ved i

19. Se *Henrik Juul*: Egen (særlig) interesse – Fra P.A. Alberti til god skik for finansielle virksomheder, i *Lennart Lynge Andersen* (red.): Emner i kredit og kapitalmarkedsretten (2004), s. 146 ff.
20. Se herom bl.a. *Henrik Juul* og *Jens Lunde*: Massekonverteringerne – nødvendige reflektioner i juridisk-økonomisk perspektiv (Juristen 1995 s. 137 ff), der bl.a. indeholder en redegørelse for de forskellige konverteringsteknikker.
21. Se herom bl.a. *Finn Thomsen*: Draperet ævl på glittet papir (Lov & Ret, Oktober/1994) s. 6 ff.

1995 at forhandle tilsvarende regler med Forbrugerombudsmanden. Begge regelsæt – der var præget af uklarhed og allerede deraf manglende gennemslagskraft – blev ophævet ved indførelse af god skik-reglerne i 2003 (smh. ndf.), men da var det Finansrådet, der satte dagsordenen, idet realkreditten reelt kun optræder som et appendiks til reglerne om god skik i pengeinstitutter.

4.3.7. Den kommende tid var som nævnt i bogens kap. 3 præget af en meget intensiv produktudvikling i realkreditsektoren. Paradigmeskiftet kom, da Realkredit Danmark den 1. oktober 1996 lancerede rentetilpasningslånet, Flexlån™. Realkredit Danmarks konkurrenter udtalte som nævnt ovf. i kap. 2, at produktet var glimrende, men at det næppe var noget for privatkunder. I direktør *Kjeld Jørgensens* artikel "Den nødvendige service og produktudvikling" (Finansfokus nr. 4/1996 s. 28 ff) hed det, at Realkredit Danmark ville følge en udviklingslinie, der bl.a. havde til formål at etablere en mærkevareidentitet.

Produktudviklingen gav bl.a. anledning til udmeldinger fra Nationalbankens side:

Nationalbankdirektør *Bodil Nyboe Andersen* udtalte således ved Realkreditrådets årsmøde den 17. april 1997 bl.a. følgende:

> »I anledning af rentetilpasningslånenes popularitet på realkreditmarkedet har vi fra Nationalbankens side påpeget, at vi også fremover vil anvende rentepolitikken til at forsvare kronekursen, hvis det skulle blive nødvendigt. Og det vil vi, uanset om det vil komme på et uheldigt tidspunkt for boligejere, hvis lån skal fornys.
>
> Dette er blevet udlagt som en advarsel mod flexlån, og jeg vil derfor gerne benytte denne lejlighed til at præcisere Nationalbankens holdning. Grundlæggende finder vi det særdeles positivt, at realkreditten foretager produktudvikling. Både af hensyn til låntagere og investorer er det godt med valgmuligheder. Specielt som følge af de udenlandske investorers præferencer er der behov for alternativer til de obligationer, der svarer til de konverterbare annuitetslån.
>
> Også for låntagerne må det være en fordel, at der nu er mulighed for at få realkreditlån helt eller delvis i form af rentetilpasningslån. Ud fra en umiddelbar betragtning kan det egentlig undre, at realkreditlån med variabel rente først lanceres nu efter en lang periode med rentefald, hvor de korte renter har nået et rekordlavt niveau og derfor næppe kan blive meget lavere.
>
> Hovedargumentet for flexlån er da heller ikke forventninger om fremtidigt rentefald, men at den nuværende rentestruktur viser en usædvan-

lig stor forskel mellem korte og lange renter. Denne forskel skyldes jo ikke, at markedet fungerer dårligt, men at investorerne for tiden godt vil acceptere et væsentligt lavere afkast af en kort placering end af en lang. Alene det faktum peger på, at der er andre forskelle, som er af betydning for valget mellem korte og lange fordringer, først og fremmest risikoen for renteændringer. Derfor bør flexlån nok snarere sammenlignes med de traditionelle variabelt forrentede lån som fx kassekreditter, end med de mere traditionelle lange realkreditlån.

Når Nationalbanken interesserer sig for dette, skyldes det som nævnt, at vi vil fastholde brugen af renteinstrumentet i et eventuelt fremtidigt valutaforsvar. Da vi tidligere i 90'erne måtte forhøje diskontoen og de øvrige korte renter, påvirkede det selvfølgelig kassekreditrenterne. Det gav da anledning til kommentarer om, hvorfor forsvaret mod valutauroen skulle ramme virksomheder og personer, der aldeles ikke havde spekuleret mod kronen. Men det var nu en gang nødvendigt, og hvis det sker igen, vil jeg gerne allerede nu have sagt (sic!), at så lytter vi heller ikke til de boligejere, der eventuelt måtte få større renteudgifter - selvom de heller ikke har spekuleret mod kronen til den tid.

Når dette er sagt, må det stærkt fremhæves, at selv kraftige rentestigninger ved valutaforsvar selvfølgelig først og fremmest rammer de helt korte rentesatser som dag-til-dag-renten og 3-måneders renten. Men en vis afsmitning på 1- og 2-årsrenten kan selvfølgelig ikke undgås, og rentekurven vil også skifte form i en sådan situation og blive mere flad eller måske ligefrem faldende.

Det er væsentligt, at låntagerne får ordentlig rådgivning om disse forhold, så de ikke tror, at rentetilpasningslån bare er en billig variant af de traditionelle realkreditlån.«

Vi gengiver en væsentlig del af *Nyboe Andersens* 1997-tale, der jo er klar tale fra en økonom. Det slås fast, at man ikke skal forvente Nationalbankens bistand (eller sympati?) den dag, det går galt på grund af renteudviklingen, og det er et standpunkt, Nationalbanken har opretholdt op til vore dage, se også ndf. om kvartalsoversigten for 1. kvartal 2005.[22] Den sidste del af talen, hvor behovet for rådgivning bliver accentueret, er selvsagt væsentligt i den sammenhæng, vi skriver, jf. senere.

Bodil Nyboe Andersen vendte tilbage til spørgsmålet på Finansrådets årsmøde den 1. december 1999, hvor hun bl.a. udtalte følgende, smh. Danmarks Nationalbank, kvartalsoversigt, 1. kvartal (2000), s. 99 ff:

»I de senere år har de korte renter været væsentlig lavere end de lange, og derfor er realkreditlån med variabel rente, de såkaldte rentetilpas-

22. Der har ikke været rentekriser i *Bodil Nyboe Andersens* "regeringstid", idet vi dog må tage forbehold for den resterende periode til den 30. september 2005.

ningslån eller flexlån, blevet ganske populære. Endnu udgør de udestående lån med variabel rente kun 5 pct. af de samlede realkreditlån. Men en væsentlig del af udlånene fra realkreditinstitutterne ydes for tiden med variabel rente, så det samlede billede kan hurtigt ændre sig.

Ændringerne i de 1-2 årige renter har været ret begrænsede i de seneste år. Men i tidligere perioder har vi – også mens vi har haft lav inflation – oplevet ganske kraftige udsving i de korte renter. Derfor er det væsentligt, at boligejerne ved optagelse af variabelt forrentede realkreditlån er opmærksomme på risikoen for rentestigninger. Dels kan der komme en international rentestigning, dels kan Nationalbanken blive nødt til at sætte renten kraftigt op, hvis der opstår et spekulativt pres mod kronen. I sådanne situationer kan man ikke tage hensyn til, at det også vil ramme private boligejere.«

Endelig var *Bodil Nyboe Andersen* inde på spørgsmålet på Finansrådets årsmøde den 1. december 2004, men hendes bemærkninger havde denne gang noget mere generel karakter og var direkte vendt mod pengeinstitutterne:[23]

»De finansielle markeder og de finansielle produkter bliver hele tiden mere avancerede og sofistikerede. Der kommer hele tiden nye produkter, som skal matche ændrede behov og præferencer hos kunderne.

Dette er overordnet set et stort gode for såvel virksomheds- som private kunder. Det er godt at have noget at vælge imellem, så man kan få lige præcis det, der matcher ens behov. For betydelige grupper af især privatkunder kan det imidlertid være meget svært helt at kortlægge sine behov og endnu sværere at forstå produkterne og deres risici og vælge de rigtige. Det gælder ikke mindst i forhold til de helt store økonomiske beslutninger i livet, især finansiering af ejerbolig og valg af pensionsordning.

Her kommer så rådgivningen ind. Pengeinstitutternes medarbejdere gør meget ud af at rådgive private kunder. Det er imidlertid vigtigt, at kunderne forstår, at der ikke findes noget sikkert svar på, hvordan fx rente og aktiekurser vil udvikle sig i fremtiden. Rådgiveren kan have forventninger til udviklingen, men ingen ved, hvordan det vil gå.

I dag gør mange pengeinstitutter meget ud af at slå fast, at de er erhvervsvirksomheder, der skal tjene penge. Derfor skal deres medarbejdere være gode til at sælge deres produkter. Nogle pengeinstitutter har af samme grund incitamentsstrukturer, der belønner de gode sælgere.

Der kan udmærket være sammenfaldende interesser mellem pengeinstituttet og den private kunde. Men det er svært at tro, at der altid er det. Dette er en problemstilling, der gælder mange slags rådgivning i

23. Talen er nu gengivet i Kvartalsoversigt, 1. kvartal 2005 s. 119 f.

samfundet - fra forsikringsmæglere til apoteker, optikere og pengeinstitutter.«

4.3.8. I forbindelse med indgangen til det nye årtusinde afgav økonoministeren (*Marianne Jelved*) en redegørelse til Folketinget af 2. december 1999 om den finansielle sektor. Ministeren noterer sig bl.a., at kunderne i 1990'erne har oplevet et stigende udbud af finansielle tjenesteydelser, og »de finansielle markeder er kommet tættere på den enkelte dansker. Boligejerne har gjort brug af konverteringsmuligheden ... Endvidere er der gennemført en række initiativer for at fremme god skik, etiske retningslinjer og branchekodex. ...« Under punktet "Realkredit og produktudvikling" tales der kun om konkurrencedygtighed og obligationsmarkedet, hvorimod det under overskriften "Bedre kundeforhold" bl.a. hed:

»Udviklingen stiller øgede krav til at sikre genemsigtighed som følge af de mere komplekse produkter og grænseoverskridende finansielle tjenesteydelser.

Målsætningen er, at kunderne skal have mulighed for at træffe beslutninger om køb eller salg af finansielle tjenesteydelser på et kvalificeret grundlag, dvs.:

- have tillid til de finansielle systemer
- handle på velfungerende markeder, der er gennemsigtige
- have ordentlige valgmuligheder og indflydelse

Regeringen vil i forlængelse heraf iværksætte følgende initiativer: ...

Større gennemsigtighed
[Her nævner ministeren kun pension og forsikring, vor bemærkning.]

God skik-regler, etiske retningslinier og branchekodeks
Effektivt tilsyn og gennemsigtige regler bl.a. om konkurrence og god skik skal sikre, at kunderne kan have tilid til markedet og de finansielle virksomheder. Udover den almindelige aftaleretlige og forbrugermæssige lovgivning indeholder den finansielle lovgivning bestemmelser, ifølge hvilke de pågældende finansielle virksomheder skal drives i overensstemmelse med redelig forretningsskik og god praksis.

Markedsadfærden kan og kun til en vis grænse styres gennem lovgivningen. Det kan i en række tilfælde virke bedre, hvis en branche styrker "kontrollen med sig selv" ved fx i samarbejde med forbrugerne at udarbejde etiske retningslinjer, branchestandarder mv. Dette sker allerede i et vist omfang i dag dog mest udbredt på realkreditområdet. Det er

vigtigt nøje at afveje, hvilke instrumenter, der bedst sikrer velfungerende finansielle markeder for kunderne. ...«

4.3.9. Det er vor bedømmelse, at navnlig indførelsen af de afdragsfrie lån på længere sigt kan vise sig at være tvistskabende og danne grobund for massive kundeklager. Dette skyldes navnlig lånernes (og rådgivernes) evige focuseren på den aktuelle ydelse og ikke på konsekvenserne. Det har derfor interesse at se på, om lovgiver i forbindelse med liberaliseringen var inde på rådgivningsspørgsmålet.

Hjemmelen til at yde afdragsfrie lån kom som nævnt i 2003. I de almindelige bemærkninger til forslaget til realkreditlov hed det bl.a., at

»... På baggrund heraf og af en eventuel produktudvikling fra realkreditinstitutternes side vil det blive muligt for låntagerne i højere grad at tilpasse tilbagebetalingen[24] af deres realkreditlån til deres situation i øvrigt. Forslaget vil således generelt medføre større valgmuligheder for låntagerne med hensyn til, hvor de vil placere deres opsparing. For eksempel vil boligejere med en beskeden gæld i deres ejendom kunne have fordel i at optrappe indbetalingen til pensionsopsparing mod at sætte opsparingn i ejendommen i bero, ligesom pensionister, der ønsker at optage et nedsparingslån, vil kunne have fordel af at anvende afdragsfrie lån....

Afdragsfrie lån adskiller sig fra eksempelvis annuitetslån ved, at de ikke på samme måde som de sidstnævnte umiddelbart medfører opsparing i den belånte ejendom. I forhold til lån, der færdigamortiseres, vil der ved afdragsfrie lån kunne være en refinansieringsproblematik. Uforudsete forhold som arbejdsløshed eller førtidig pensionering vil eksempelvis kunne medføre, at låntager på tidspunktet, hvor det afdragsfrie lån skal refinansieres, ikke vil kunne opnå et ønsket lån. Som følge heraf stiller lånetypen særlige krav til realkreditinstitutternes rådgivning.[25] Det bemærkes i den forbindelse, at god skik m.v. er nærmere reguleret i det samtidig ...fremsatte forslag til lov om finansiel virksomhed.«

I bemærkningerne til realkreditlovens § 4, stk. 2, hed det bl.a.:

»Afdragsfrie lån giver umiddelbart mulighed for større forbrug i den enkelte husholdning end et lån med afdrag. Til gengæld vil forbrugsmulighederne alt andet lige være mindre i fremtiden, da afdragsfrie lån

24. Ordene"tilpasse tilbagebetalingen" betyder i denne sammenhæng at udskyde tilbagebetalingen (vor bemærkning).
25. Det forekommer noget uklart, hvorledes rådgiverne skal kunne forudse det uforudsete?

mindsker friværdien i boligen. Effekten på forbruget må derfor forventes at være positiv på kort sigt, men udlignet på længere sigt.

Ændringer, der medfører lavere ydelser for nye boligejere, har erfaringsmæssigt bidraget til stigende ejendomspriser. Forslaget kan derfor medføre prisstigninger på kort sigt, men disse forventes tilsvarende udlignet på længere sigt.«

Under Folketingets 1. beh. af lovforslaget spurgte Frode Sørensen (S) bl.a.,

»... om det ikke er væsentligt, at kunderne får en rådgivning, så de også, når de nu påtager sig en forpligtelse, som ændrer sig på en anden måde end den, vi kender nu, er sikre på, at de kommer ud af det...«

Hertil svarede Lars Barfod (KF):

»Med hensyn til afdragsfriheden er jeg fuldstændig enig med hr. Frode Sørensen, at det stiller krav til en grundig rådgivning af kunderne.

...

Der er allerede i dag i de frivillige aftaler, er er indgået mellem Finansrådet og Forbrugerombudsmanden og mellem Realkreditrådet og Forbrugerombudsmanden tale om, at man skal rådgive kunderne grundigt på disse områder.

Nu skal økonomi- og erhvervsministeren fremlægge nogle bekendtgørelser om god skik i en finansielle sektor, og jeg vil da tro, at der også vil være en instruktion i disse bekendtgørelser til de finansielle virksomheder om, at man ikke mindst på dette område skal give kunderne en grundig vejledning. Men når vi taler om lovgivning om realkreditprodukterne, er det hensyn, der skal tages, jo realkreditobligationernes værdifasthed og guldrandethed, altså om er en sikkerhed for obligationsejerne, hvis pantet skal indfries. Det er de hensyn, der tages i selve lovgivningen om produkterne.

Noget andet er så den kundeorienterede lovgivning, som er i lov om finansiel virksomhed, og de bekendtgørelser, som ministeren vil udstede om god skik. Og som sagt, dér skal det selvfølgelig sikres, at kunderne rådgives så godt om muligt.«

Hertil svarede økonomi- og erhvervsministeren (Bendt Bendtsen) bl.a., at:

»... det er rigtigt, at der også skal en god og en ordentlig rådgivning til. Jeg vil meget gerne understrege, at det er vigtigt, at låntagerne får den rigtige rådgivning, når de vælger et afdragsfrit lån, og det er også vigtigt, at låntagerne er opmærksomme på, at afdragsfri lån ikke gør boligfinan-

> siering billigere. ... nævne, at der i den kommende bekendtgørelse om god skik for finansielle virksomheder vil være regler om rådgivning af private.«

Det fælles billede, man får af forarbejderne, er, at såvel ministeren som nogle af folketingsmedlemmerne var opmærksomme på rådgivningsspørgsmålet. Man lagde mere vægt på hensynet til obligationsejerne, og man fæstede stor lid til den kommende bekendtgørelse om god skik i de finansielle virksomheder. Man mente med andre ord, at denne bekendtgørelse måtte være en tilstrækkelig regulering, selv om der var tale om så store beslutninger, som det er tilfældet, og at det var tilstrækkeligt, at området blev undergivet en offentligretlig regulering.[26]

Dette fører til et af de mest principielle spørgsmål i vor undersøgelse, kundeserviceringen.

4.4. Kundeserviceringen

4.4.1. Almindelige bemærkninger

Udgangspunktet er som nævnt klart: Lånerne er per definition myndige personer, og hvis der er finansielle institutter, der gerne vil låne ud, kan en forbruger med en vis rette sige, at det ikke er hans eller hendes problem, at der kan rettes nogle almene betragtninger mod låneoverfloden og produkternes kompleksitet. Det er andres, hvis der skal problematiseres.

Vi ved alle, at det ikke er helt så enkelt. Erfaringerne viser, at der må en vis (samfunds)styring til, herunder i form af et finanstilsyns kontrol med udlånsaktiviteterne, men et hovedspørgsmål i denne sammenhæng er, hvorledes kunderne er blevet servicerede med hensyn til de lån, der er blevet optaget og de talrige låneomlægninger.

4.4.2. Rådgivningen

4.4.2.1. Udgangspunktet – loven

Det er nævnt ovenfor, at såvel ressortministeren som nogle af folketingsmedlemmerne var inde på rådgivningsspørgsmålet i 2003 (i forbindelse med indførelse af adgangen i realkreditloven til at yde afdragsfrie lån), og at man fæstede lid til den kommende bekendtgørelse om god

26. Hensynet til obligationsejerne er selvsagt anerkendelsesværdigt, men formentlig noget kortsigtet i denne sammenhæng. Den dag, det går galt, sidder obligationsejerne i parkettet lige bag boligejerne, men da vil de være omfattet af samme regelsæt, nemlig insolvenslovgivningen.

skik i de finansielle virksomheder. Man mente med andre ord, at denne måtte være en tilstrækkelig regulering, selv om der var tale om så store beslutninger, som det er tilfældet, *og* at det var tilstrækkeligt, at området blev undergivet en offentligretlig regulering. Endvidere springer det i øjnene, at forarbejderne havde mere focus på, hvorledes lånerne kunne udskyde tilbagebetalingen end på tilbagebetalingen.

Reguleringen af den finansielle rådgivning på forbrugerområdet[27] i dag er i udgangspunktet generel og kan kort beskrives således:

"Overbygningen" er § 43 i lov om finansiel virksomhed, hvor det foreskrives, at finansielle virksomheder skal drives i overensstemmelse med *redelig forretningsskik* og *god praksis* inden for virksomhedsområdet. Økonomi- og erhvervsministeren kan udstede administrative forskrifter, hvilket første gang skete i bekendtgørelse nr. 604 af 26. juni 2003 om god skik for finansielle virksomheder.[28] Samtidig udstedte Finanstilsynet vejledning nr. 9461 af 26. juni 2003 om god skik for finansielle virksomheder. Begge er blevet reviderede siden.[29]

God skik-reglen byggede på bank- og sparekasselovens § 1, stk. 6, der blev videreført som § 3 i lov om finansiel virksomhed i 2001. Det var første gang, at realkreditten blev undergivet en "god skik-regulering". Sigtet var efter forarbejderne, at Finanstilsynet (for alle finansielle virksomheder) i højere grad skulle kunne udmønte god skik-reglen og således foretage en udvikling af god skik-begrebet. Der henvistes herved til modellen fra værdipapirhandelsloven. I forbindelse med videreførelsen af § 43 i den nugældende lov blev der bl.a. henvist til, at reglerne om god skik på den ene side skulle sikre, at forbrugerne får en rimelig behandling, og at de på den anden side side skal sikre, at der fortsat er et velfungerende finansielt marked (altså en sammenblanding af offentligretlige og privatretlige hensyn). Det hedder også, at sager, hvor privatpersoner ønsker en afgørelse af en konkret formueretlig tvist, som hidtil skal afgøres af de private finansielle ankenævn.

---

27. Se herved også *Henrik Juul*: Kundebeskyttelse på pengeinstitutområdet - En dokumentar (2003) s. 328.
28. Udkastet til bekendtgørelse er behandlet af *Henrik Juul* i Kreditrettens udvikling (2003) s. 110 ff.
29. Se nu bekendtgørelse nr. 1046 af 27. oktober 2004 og vejledning nr. 9685 af 20. december 2004.

4.4.2.2. Bekendtgørelsen/Vejledningen

Bekendtgørelsens kap. 2 indeholder en række generelle bestemmelser om god skik.

Efter § 4 skal en finansiel virksomhed indgå eller bekræfte alle væsentlige aftaler med sine kunder i papirformat eller på andet varigt medium. En aftale skal indeholde en beskrivelse af parternes væsentlige rettigheder og pligter samt af de finansielle ydelser, der er omfattet af aftalen. Er der i forbindelse med aftalens indgåelse ydet individuel rådgivning, skal væsentlige forudsætninger for rådgivningen nedfældes i aftalen eller fremgå af bilag til aftalen enten i papirformat eller på andet varigt medium.[30]

Om "rådgivning" hedder det bl.a.:

»§ 5. Ved rådgivning forstås anbefalinger, vejledninger, herunder oplysninger om risici forbundet med en disposition, og oplysninger om umiddelbare konsekvenser af kundens valgmuligheder.

Stk. 2. En finansiel virksomhed skal yde rådgivning, hvis kunden anmoder herom, jf. dog § 2 og § 21. Endvidere skal virksomheden af egen drift yde rådgivning, jf. dog stk. 4, hvor omstændighederne tilsiger, at der er behov herfor. Alternativt kan den finansielle virksomhed henvise kunden til at søge anden rådgivning.

Stk. 3. Rådgivningen skal tilgodese kundens interesser og give kunden et godt grundlag for at træffe sin beslutning. Rådgivningen skal være relevant, retvisende og fyldestgørende. Den finansielle virksomhed skal orientere om de risici, der er relevante for kunden. ...

§ 6. Før en finansiel virksomhed rådgiver, skal virksomheden anmode kunden om at oplyse om sin økonomiske situation, sin erfaring med de relevante finansielle ydelser, sit formål med at få ydelsen leveret samt om sin risikovillighed.

Stk. 2. Omfanget og karakteren af de oplysninger, der indhentes, kan afpasses efter den viden, som kunden besidder og de oplysninger, som den finansielle virksomhed allerede har modtaget. ...

§ 8. En finansiel virksomhed skal give tilstrækkelig information om egne produkter og ydelser, herunder om forskelle i priser og vilkår for alternative produkter, der kan dække kundens behov.

Stk. 2. ...

Stk. 3. En finansiel virksomhed skal på grundlag af sit generelle mar-

30. Efter § 4, stk. 2, kan vilkår, der indgår i aftalen, fremgå ved en henvisning til separate dokumenter, herunder den finansielle virksomheds almindelige forretningsbetingelser. Bestemmelsen synes ikke at være i fuld harmoni med kreditaftalelovens § 8.

kedskendskab informere kunden om relevante produkttyper på markedet. Informationen skal dog ikke indeholde oplysninger om konkurrerende produkter eller konkrete priser.«

I bekendtgørelsens kap. 6 hedder det bl.a. følgende:

»§ 14. ... Når et realkreditinstitut afgiver et lånetilbud, skal det oplyse om egenskaberne ved forskellige lånetyper, om principperne for kursfastsættelse samt om muligheden for at aftale kurssikring.

Stk. 2. Oplysninger om egenskaberne ved forskellige lånetyper og muligheden for at aftale kurssikring kan gives til kunden i forbindelse med rådgivningen, jf. kap. 3.

Stk. 3. Realkreditinstituttet kan oplyse om principperne for kursfastsættelse ved henvisninger til forretningsbetingelser eller lignende.

§ 15. Realkreditinstituttet skal afgive eller bekræfte et indfrielsestilbud i papirformat eller på andet varigt medium. Indfrielsestilbuddet skal indeholde en beregning over indfrielsesbeløbets størrelse inklusiv samtlige omkostninger, oplysninger om indfrielsesvilkår og -metode, herunder beregningsmetoder for differencerente, samt evt. opsigelsesfrister.

Stk. 2. Tilbuddet skal være ledsaget af en forklarende oversigt over de indfrielsesmetoder, som realkreditinstitutterne tilbyder, samt om konsekvenserne af deres benyttelse.

§ 16. Realkreditinstituttet skal, når det afgiver tilbud om låneomlægning, give de oplysninger, som er fastsat i §§ 14-15. ....«

Til bekendtgørelsen er der som nævnt knyttet en "vejledning", hvor det bl.a. hedder følgende:

»Særlige regler for realkreditinstitutter

§ 14

Kunden skal have forudsætninger for at kunne vurdere og vælge det mest fordelagtige realkreditprodukt. Kunden skal ud over oplysninger om den tilbudte lånetype i hovedtræk orienteres om andre relevante lånetyper og deres karakteristika for at have disse forudsætninger. Oplysningerne kan angives dels i lånetilbuddet, dels ved rådgivningssamtalen og i kombination med eventuel udlevering af brochurer med oplysninger om de forskellige relevante låntyper. Der skal på samme måde oplyses om muligheden for at aftale kurssikring. Reglen er ikke til hinder for, at der indgås en kurssikringsaftale, forinden lånetilbuddet er fremkommet til kunden.

For de særlige låntyper, hvor ydelsen ikke er fast i hele lånets løbetid, eller hvor der er mulighed for perioder med afdragsfrihed, skal rådgivningen særligt gøre opmærksom på, at den fremtidige rentebetaling ikke

> er kendt i hele låneperioden, og at omkostningerne til tilbagebetaling af lånet kan stige, ligesom betydningen af, at lånet ikke er færdigamortiseret ved udløb, skal fremhæves for kunden. I forbindelse med afgivelse af lånetilbud skal der i øvrigt gives de væsentligste oplysninger om realkreditproduktet, herunder om lånets størrelse, lånevilkår, omkostninger forbundet med långivningen, lånesagsomkostninger samt løbende opkrævning af bidrag mv., og om der i disse omkostninger er indregnet omkostninger til andre, som fx tinglysningsafgifter og gebyrer til pengeinstitutter. Er der herudover knyttet særlige betingelser til lånetilbuddet, skal dette ligeledes oplyses. ...
>
> § 16
> Det følger af bestemmelsen, at kunden ved låneomlægninger skal have et beslutningsgrundlag vedrørende såvel låneoptagelsen (det ny tilbud) som indfrielsen af et eksisterende lån. Ved en låneomlægning, hvor kunden ikke har taget stilling til, hvorledes indfrielsen af det eksisterende lån skal foregå, er det særlig relevant i tilbuddet eller på anden måde at redegøre for de oplysninger, der fremgår af bekendtgørelsens §§ 14 -15.
>
> ... Hvis realkreditinstituttet tilbyder låneomlægning via Internettet, skal kunden også have adgang til de oplysninger, der fremgår af §§ 14 og 15.«

Hvis en finansiel virksomhed ikke overholder bekendtgørelsen, kan *Finanstilsynet* påbyde virksomheden at berigtige de forhold, der strider mod bekendtgørelsen, og ulydige institutter kan straffes med bøde. Det hjælper ikke en kunde, der (f. eks. grundet dårlig rådgivning eller overtrædelse af bekendtgørelsens skriftlighedskrav) ønsker, at det får konsekvenser i kundeforholdet. Herom hedder det i vejledningen:

> »Derimod vil manglende overholdelse af bekendtgørelsens regler ikke i sig selv have civilretlige konsekvenser. En kunde vil således ikke umiddelbart have et civilretligt krav mod en finansiel virksomhed, der ikke overholder bekendtgørelsens regler. Manglende overholdelse vil dog kunne have afsmittende virkning på visse civilretlige spørgsmål og vil efter omstændighederne kunne indgå i vurderingen af, om en finansiel virksomhed efter dansk rets almindelige erstatningsretlige regler har handlet ansvarspådragende, eller om en aftale helt eller delvist skal ændres eller tilsidesættes efter aftalelovens regler.
>
> Det vil være de finansielle ankenævn og domstolene, der i forbindelse med behandlingen af konkrete sager skal tage stilling til, om en overtrædelse af bekendtgørelsen kan udløse et civilretligt krav.«

Det kan lægges til grund, at realkreditmarkedet har ændret sig radikalt i de seneste 10 år bl.a. med den følge, at kunderne er blevet mere afhængige af institutterne. Liberaliseringen af lovgivningen har større kompleksitet på produktsiden. Det er derfor spørgsmålet, om bekendtgørelsen om god skik er en egnet regulering i kundebeskyttelsen.[31] God skik bekendtgørelsen rejser samlet en række spørgsmål, hvor vi kun tager enkelte op i denne sammenhæng. De bygger i vidt omfang på de "Etiske Regler", som branchen forhandlede med Forbrugerombudsmanden, og de bygger på det rådgivningskoncept, der – fjernt fra den almindelige begrebsdannelse – har præget drøftelserne i den finansielle sektor.[32]

De væsentligste spørgsmål – atter i vor sammenhæng – er følgende:

- Hvor foregår rådgivningen
- Er et lånetilbud "rådgivning"?

4.4.2.3. Hvor foregår rådgivningen?

Oversigtligt kan man spørge, om udviklingen alt i alt har bragt fordele for kunderne? Har de forstået, hvad der er sket? Er de klar over, at det "kreditforeningslån", som deres forældre optog (med den konsekvens, at de – bl.a. til glæde for arvingerne – var gældfrie efter 20 år), eller som de ældre af kundemassen måske selv har optaget, er noget forskelligt fra de produkter, der først og fremmest tages ned fra hylderne i dag? Har de gjort sig klart, at det er lykkedes realkreditten via konverteringsbølger i 1990'erne, nedsparingslån og senere afdragsfrie lån at få gjort danskerne til kunder, der aldrig bliver gældfri? Har man gjort sig klart, at det juridisk ikke er ligegyldigt, om en bil bliver finansieret ved lån i en bank eller et finansieringsselskab, eller det sker ved et realkreditlån? Her bliver spørgsmålene - der er kumulative: Ydes der (reel) rådgivning? Hvem yder rådgivningen?

Man må her se på, hvem der sælger produkterne, og her er svaret, at det ikke er ét sted eller sagt på en anden måde, at salget ikke sker via en institutionstype. Lånene "sælges" eller formidles via

31. Se herved også *Svend Jacobsen* i Finans Invest 2004 s. 4 ff.
32. Smh. *Lennart Lynge Andersen* i U 1999 B s. 290 ff med henvisninger.

- ejendomsformidlerne
- bankerne
- realkreditinstitutterne selv
- samt i et vist omfang forsikringsselskaberne.

Det er ikke nyt, at ejendomsmæglerne m.v. og bankerne er inde i billedet, jf. herom bl.a. oplysningerne i kap. 3. Tidligere var de formidlere af praktisk taget alle realkreditlån, men denne situation ændrede sig gradvist fra midten af 1990'erne. Oplysningerne i bogens kap. 4 illustrerer dog, at en del kunder benytter – og ønsker at benytte – bankrådgiveren, som de mener, at de kender bedre. Denne firedeling betyder imidlertid bl.a., at det ikke med sikkerhed kan antages, at kunderne får den samme vejledning/rådgivning. Det er ikke engang samme regelsæt, der regulerer spørgsmålet, eftersom ejendomsformidlerne har deres egne (i øvrigt detaillerede) regler, og de er ikke omfattet af god skik-reglerne i lov om finansiel virksomhed.[33] Kundeserviceringen sker således i forskellige miljøer, og kunderne befinder sig ikke i ensartede situationer.

Ved lån, optaget gennem ejendomsformidlere, er der som bekendt talrige andre ting, der skal tages stilling til, og kundernes grad af opmærksomhed er næppe særlig stor, når det gælder de finere detaljer ved lånetyperne.[34] Herregud - vi har 30 år til at betale gælden tilbage. Visse typer, overlærere og ingeniører, vil selvsagt gå dybere i spørgsmålet.

Ved lån der optages via bankerne, er der i større grad grund til at antage, at der er mulighed for en mere personlig betjening. Det afhænger af, hvilken faglig kompetence medarbejderne har, herunder forståelsen af, at de principielt er på udebane, idet det ikke er deres eget produkt, de sælger. Den fornyede konkurrence på markedet – ikke mindst efter udviklingen af "prioritetslån" – kræver på det teoretiske

33. Dette hænger sammen med, at ejendomsformidlerne ikke er omfattet af begrebet "andre finansielle virksomheder" i god skik bekendtgørelsens § 2.
34. Dette ændres måske i løbet af det kommende år. Det hedder i regeringens redegørelse fra januar 2005 om "Bedre og billigere bolighandel" s.15, at der bl.a. skal tages følgende initiativ: »*2. Individuelle ydelser og større valgfrihed i bolighandlen* Regeringen vil forenkle reglerne, så ejendomsmægleren fremover skal tilbyde forbrugeren en pakke bestående af færre obligatoriske ydelser end i dag. Der vil fx ikke længere blive stillet krav om, at ejendomsmægleren skal udarbejde tre finansieringsforslag. Hermed vil regeringen styrke princippet om, at kontantprisen er udgangspunktet for bolighandel. Det understøtter desuden, at forbrugeren bør få finansiel rådgivning fra sin egen rådgiver.«

plan ganske meget af bankernes medarbejdere, se herved også bogens kap. 1.

Endelig er der de lån, der ydes af realkreditinstituttet selv. Branchen beretter - som nævnt flere gange - selv, at antallet af kunder, der går direkte til realkreditinstituttet, er endog stærkt stigende. Alligevel rejser der sig spørgsmål, hvor tilgængeligt et realkreditinstitut er, og om det er udstyret med tilstrækkelige rådgivningsfaciliteter. Hvor meget sker per telefon, og hvor meget sker i kundernes eget hjem? Hvor meget foregår ansigt til ansigt? Og netop ved besvarelsen af dette spørgsmål kommer det i betragtning, at realkredittens varer ikke er blevet lettere at forstå, og dermed heller ikke lettere at rådgive om. Realkreditprodukterne har skiftet karakter, men der er stadig tale om en masseproces, hvor der langes ganske mange penge over disken. Det indebærer, at påstande om en mere intensiv rådgivning (i realkreditinstitut) må mødes med en vis sund skepsis. Det er ikke uvæsentligt: Det kan synes trivielt, men risikoen ved at tage et (måske dyrt forrentet) forbrugslån er jo til at overskue såvel størrelses- som tidsmæssigt. Realkredittens lån har en hel anden profil. Er forholdet det, at de fleste "førstegangslånere" først og fremmest optager lån via formidling, jf. foran, og at den kundekreds, der kommer direkte, er 2. og 3. gangslånere, der bliver fristet til at konvertere?

Hvordan er det i det hele taget tidsmæssigt gørligt? Oplysningerne i de enkelte institutters beretninger/årsrapporter, citeret i bogens kap. 3, tyder på, at man enten opererer med et rådgivningsbegreb, der er helt urealistisk, eller at man i de statistiske oplysninger sammenblander kundetallet, således at de dækker den samlede mængde. Fra materialet nævner vi blot følgende eksempler:

I BRFkredits Årsberetning for 1999 hedder det, at BRFkredits Kundecenter i januar 1999 oplevede den travleste periode nogensinde, idet Kundecenteret i løbet af januar modtog 19.000 opkald mod normalt 14.000 om måneden. *Med et opkald til BRFkredits Kundecenter kan kunden i løbet af få minutter konvertere enten ned i rente eller op i rente* [vor kursivering]. Kunden kan aftale kurser på både udbetalingen af det nye lån og på indfrielsen af det gamle lån.

I Nykredits Årsrapport for 2002 s. 12 finder man følgende oplysninger:

»**Privatområdet**
40.000 kunder serviceret på én dag
Konkurrencen om privatkundernes realkreditlån skærpes til stadighed, og Nykredit arbejdede gennem hele 2002 intenst for at fastholde og styrke koncernens fremtrædende position på privatkundeområdet.

Nykredit har fokus på at skabe høj tilgængelighed for kunderne med et bredt spekter af integrerede salgskanaler. Det betød, at Nykredit i flere usædvanligt travle dage i august på grund af serieskift og rentefald betjente i gennemsnit 22.000 kunder om dagen. Den 15. august toppede antallet med over 40.000 kundehenvendelser.

Koncernens multikanalstrategi blev for alvor testet i de dage, og resultaterne bekræftede, at Nykredit kan betjene kunderne, når kunderne har behov for det. ...«

4.4.2.4. Er et lånetilbud "rådgivning"?

Det, der er anført i det forrige afsnit, rejser som nævnt spørgsmålet, hvad der nærmere ligger i rådgivning - hvorved god skik bekendtgørelsen aktiveres - og i sammenhængen er det et væsentligt spørgsmål, om institutternes lånetilbud er "rådgivning" i den forstand, at det er det, branchen henviser til, når man i officielle udtalelser m.v. nævner begrebet.

Når det i bekendtgørelsens § 4, stk. 1, fastsættes, at en finansiel virksomhed skal indgå eller bekræfte alle væsentlige aftaler med sine kunder i papirformat e.l. og aftalen skal indeholde en beskrivelse af parternes væsentlige rettigheder og pligter samt af de finansielle ydelser, der er omfattet af aftalen, er der tale om en pligt, der følger af kreditaftalelovens § 8, jf. §§ 8a-8b og § 9, og der hersker ikke rimelig tvivl om, at denne del bliver overholdt. Det sker allerede i det lånetilbud, som kunden modtager, smh. herved også bogens kap. 4. Men det har ikke noget med rådgivning at gøre, og en finansiel institution ville opfylde § 4, hvad enten den fandtes eller ej. Det hænger sammen med, at der er tale om et længerevarende aftaleforhold, der vedrører større økonomiske beløb.

Det er muligt, at man i branchen på et eller andet tidspunkt vil tale om "generel rådgivning", idet bekendtgørelsens § 4 fastsætter, at (kun) hvis der i forbindelse med aftalens indgåelse er ydet individuel rådgivning, skal væsentlige forudsætninger for rådgivningen nedfældes i aftalen eller fremgå af bilag til aftalen.

Som nævnt i kap. 1 foretager Finanstilsynet for tiden en undersøgelse af realkreditbelåningen i den seneste tid. En kontorchef udtalte til et dagblad, at:

»Der vil typisk altid være bemærkninger, men vi er ikke stødt på væsentlige forhold, som har givet anledning til generel kritik. Men man skal være opmærksom på, at selskaberne ikke har dokumentationspligt, og at det derfor kan være svært at se, præcist hvordan samtalen mellem rådgiver og kunden er foregået.«

Det forekommer vanskeligt at forholde sig til dette udsagn, der ikke er blevet omtvistet. Realkreditinstitutterne har jo - som bankerne - dokumentationspligt, hvis der, som det hævdes, ydes rådgivning.

4.4.2.5. Frarådning?

Flere kendelser fra Realkreditankenævnet har som klagetema, at kunden ikke har fået tilstrækkelig rådgivning om lånetypen. Problemet er her ofte, at der er gået en del år før klagen. Se til illustration sag 2004-02-006-N (kendelse af 28. maj 2004), hvor det bl.a. hedder, at Realkreditankenævnet ikke har mulighed for mere end 10 år efter lånets udbetaling nærmere at vurdere indholdet og omfanget af den rådgivning, der var blevet ydet. Instituttets lånetilbud og pantebrev indeholdt en beskrivelse af kontantlånekonstruktionen, der var dækkende og havde muliggjort et forsvarligt valg. Nævnet pegede samtidig på, at det i 1993 ikke havde været uforsvarligt at fraråde et kontantlån, som var almindeligt anvendt i 1993, idet de gav den laveste nettoydelse.

Dette forekommer at være et typeeksempel på, at man som kunde netop ikke er sikret mod det usikre. Culpabedømmelsen sløres af, at bare der er tilstrækkeligt mange, der begår den samme "fejl", er forholdet sædvanligt.

4.4.2.6. Salg til ikke-boligformål

En særlig facet af rådgivningsforpligtelsen opstår, når realkreditbelåningen produktmæssigt sker til ikke-boligformål. Det følger af lovændringen i 1992, at låntager ikke længere skal dokumentere ejerskifte, væsentlig ombygning o.l., og at et realkreditlån kan anvendes efter forgodtbefindende.

Efter god skik bekendtgørelsens § 10, stk. 2, skal en finansiel virksomhed, der rådgiver om forhold, som kan være af væsentlig økonomisk betydning for kundens muligheder for at modtage offentlige tilskud eller andre økonomiske fordele, og den finansielle virksomhed bliver opmærksom herpå, medtage dette i rådgivningen, eller henvise kunden til at søge anden rådgivning.

Det er som nævnt en klar konklusion, at realkreditten har gjort eller er i færd med at gøre boligejerne til evige debitorer. Dette forhold kan isoleret føre til den slutning, at rådgivningen som et element bør omfatte lånerens pensionsforhold. Det sker næppe i dag, og det må – trods § 10, stk. 2 – antages, at kravene til god rådgivning i almindelighed ikke omfatter dette spørgsmål. Men der findes produkter, hvor reglen vil være den modsatte, navnlig de såkaldte "nedsparingslån", der udbydes i forskellige varianter (og som også udbydes af visse banker). Her vil det være et krav til rådgiver, at den sociale lovgivning (og skattelovgivningen) inddrages, og at rådgiver kan dokumentere, at det er sket.

Se herved Politiken for den 26. september 2004, hvor det oplyses, at BRFkredit har besluttet at nedlægge produktet. Lånet var konstrueret således, at kunden tog et lån i boligen. Obligationerne – der blev lagt i depot hos realkreditinstituttet – blev herefter solgt efter nærmere aftale med instituttet. En kommune havde på den baggrund, stadfæstet af Den Sociale Ankestyrelse, nægtet at betale helbredstillæg til låntager.

4.4.2.7. Det offentligretlige aspekt – tilsynet

Af § 71 i lov om finansiel virksomhed § 71 fremgår, at en finansiel virksomhed skal have

1. en god administrativ og regnskabsmæssig praksis,
2. skriftlige forretningsgange på alle de væsentlige aktivitetsområder,
3. fyldestgørende interne kontrolprocedurer,
4. betryggende kontrol- og sikringsforanstaltninger på it-området og
5. de ressourcer, der er nødvendige for den rette gennemførelse og at disse anvendes hensigtsmæssigt.

Finanstilsynet har den 12. januar 2005 udstedt vejledning for pengeinstitutter i henhold til lov om finansiel virksomheds § 71, stk. 1, nr. 1-3. Vejledningen, der er Finanstilsynets fortolkning af lov om finansiel virksomhed, har karakter af en sammenskrivning af tilsynets praksis på pengeinstitutområdet og indeholder de krav, der som minimum stilles til pengeinstitutter i henhold til § 71. Tilsidesættelse af vejledningen vil medføre påtale fra Finanstilsynet. Vejledningen behandler følgende områder:

1. Generelt vedrørende organisation, forretningsgange og intern kontrol,

2. Bestyrelsens arbejde m.v.,
3. Kreditrisici,
4. Markedsrisikobehæftede aktiviteter.

Finanstilsynets opgaver er reguleret i lovens § 346, hvorefter Finanstilsynet skal undersøge de finansielle virksomheders forhold, herunder ved gennemgang af løbende indberetninger og ved inspektioner i den enkelte virksomhed. Efter inspektion i en finansiel virksomhed skal der afholdes et møde med deltagelse af virksomhedens bestyrelse, direktion, ekstern revisor og den interne revisionschef, medmindre inspektionen alene vedrører afgrænsede aktivitetsområder i virksomheden. På mødet skal Finanstilsynet meddele sine konklusioner vedrørende inspektionen. De væsentligste konklusioner skal efter et inspektionsbesøg fremsendes i form af en skriftlig rapport til virksomhedens bestyrelse, direktion, ekstern revisor og den interne revisionschef. Disse skal ved underskrift på rapporten bekræfte at være gjort bekendt med denne, hvorefter den tilbagesendes til Finanstilsynet.

Ved inspektion af udlånsengagementer *i pengeinstitutter* har Finanstilsynet følgende krav til et månedligt rådighedsbeløb:[35]

1 voksen	kr. 4.500
2 voksne	kr. 7.500
2 voksne og 1 barn	kr. 9.000
2 voksne og 2 børn	kr.10.500, herefter kr. 1.500 pr. yderligere barn.

Rådighedsbeløbet skal dække mad, tøj og fornøjelser, der tages ikke hensyn til formue, alder, studerende, afvikling af kreditter m.m.

I økonomi- og erhvervsministerens ovenfor omtalte svar til Folketingets Boligudvalg (Alm. del – bilag 148) af 24. februar 2004, i anledning af en henvendelse fra en interesseret borger hed det videre, at

> »Ulrik Rammeskow Bang-Petersen foreslår "enten ved lov eller i reglerne om god skik at indføre en regel om, at kreditvurderingen skal foretages ud fra en forudsætning om, at køber betaler afdrag hele løbetiden." Formålet skulle være, at "køber hindres i at låne mere, end køber kunne før indførelsen af afdragsfrihed".
>
> Om indførelsen af lovbestemte regler om institutternes kreditvurdering skal jeg henvise til mit svar til boligudvalget af 13. november 2003.

35. Smh. herved bogens kap. 4 (tabel 11).

Realkreditinstitutternes kreditvurdering er heller ikke et spørgsmål, der efter min mening bør reguleres med god skik regler. At kreditvurdere kunder er ikke et spørgsmål om god skik. Det er et forretningsmæssigt spørgsmål, og jeg har fuld tiltro til, at realkreditinstitutterne er kompetente til at kreditvurdere kunderne. Det er i institutternes egen interesse at kreditvurdere låntagerne korrekt.

For at få belyst realkreditinstitutternes kreditvurdering nærmere, er Realkreditrådet blevet spurgt, om de kunne oplyse om realkreditinstitutternes principper og praksis for kreditvurdering af kunder ved afdragsfrie lån. Jeg skal citere fra to afsnit af Realkreditrådets svar af 11. februar 2004:

"Kreditvurderingen er et institutanliggende, og der er derfor forskelle mellem de enkelte institutter. Der er dog nogle gennemgående hovedprincipper, der følges med udgangspunkt i ejendommens værdi og reglerne for værdiansættelse og låneudmåling. Herudover tillægges kundens økonomi og evne til at honorere de økonomiske forpligtelser, et lån medfører, også en meget væsentlig betydning. I vurderingen indgår endvidere, om kunden er ny eller eksisterende kunde, som instituttet kender i forvejen. Ved nye kunder er kreditvurderingen baseret på, at kunden kan servicere et fastforrentet lån med afdrag. Retningslinierne herom er i de enkelte institutter meddelt de medarbejdere, der behandler lånesagen, og understøttes i øvrigt af interne skriftlige forretningsgange, som gennemgås i forbindelse med tilsynsbesøg.

Kreditvurderingen er i nogle institutter tillige baseret på, at kundens gæld højst må udgøre en bestemt andel af vedkommendes indkomst. For andre institutter er kreditvurderingen i højere grad forankret i, at kunden efter en individuel gennemgang har et rådighedsbeløb, der kan honorere et fastforrentet lån med afdrag. Hertil kommer vurdering af rådighedsbeløb og sikkerhed for fremtidig indkomst."

Efter det oplyste er realkreditinstitutternes kreditvurdering baseret på de selvsamme principper, som Ulrik Rammeskow Bang-Petersen ønsker lagt til grund for god skik regler.

Samlet set finder jeg ikke, at realkreditinstitutternes långivning og kreditvurdering bør reguleres yderligere, end det sker i dag.«

Reguleringen i lov om finansiel virksomhed og den nævnte bekendtgørelse med vejledning er meget detailleret. Det kan konstateres, at tilsynet står såvel som udsteder som kontrollant. Vejledningen gælder kun for pengeinstitutvirksomhed. For realkreditten har Finanstilsynet udstedt bekendtgørelse nr. 12 af 5. januar 2005 om realkreditinstitutters værdiansættelse og låneudmåling. Også denne bekendtgørelse er meget detailleret, men det springer i øjnene, at den i alt væsentligt kun varetager hensynet til obligaionsejerne.

Efter § 2, stk. 1, må ansættelsen af pantets værdi ikke oversige ejen-

dommens rimelige kontante værdi, der er opnåelig inden for en salgsperiode på 6 måneder (markedsværdi), uanset om ejendommen netop er handlet til et højere beløb, smh. også § 33 om besigtigelse af ejendommen. Det kan forekomme tankevækkende, at det under fokusgruppens interview (foran kap. 4) kom frem, at værdiansættelsen af den samme ejendom kan variere 300-400.000 kr.

4.4.2.8. Forum

Udviklingen på realkreditområdet kan tale for, at samfundet bekymrer sig lidt mere over konsekvenserne, end det sker i dag. Dette kan på det finansielle område bl.a. gøres ved, at der stilles noget større krav til den såkaldte rådgivning, og det kan ske ved, at der tilbydes bedre klagemuligheder end i dag. Vi har fortrinlige ankenævn på pengeinstitut- og realkreditområdet, men er de klædt tilstrækkeligt på?

Statistikken for de to ankenævn taler for, at det i dag ikke er et ressourcespørgsmål, og ekspeditionstiderne kan næppe anses for at være uacceptable. De fleste vil formentlig antage, at der med god skik bekendtgørelsen – og med tilhørende vejledning – er taget et stort skridt i retning af øget kundebeskyttelse. Det hedder lidt pompøst i vejledningen, at »Bekendtgørelsen ... indeholder en ... udmøntning af samfundets krav til, hvordan finansielle virksomheder skal opføre sig for at opfylde kravet om overholdelse af god skik.« Er det så ikke godt nok?

Vort bud på besvarelsen af dette spørgsmål er, at det kun er godt nok, hvis medlemmerne i ankenævnene viser civilcourage og udnytter regelsættet, således som politikerne tror, at de har gennemført det. De tror formentlig, at vi er gået fra et system med etiske regler ("soft law"), der jo til syvende og sidst var indholdsløst, til lovgivning, som utilfredse kunder let kan få en afgørelse om. Den opdeling i offentligretlig og privatretlig regulering, der er lagt op til, har mening, så længe det gælder forholdet til obligationsejerne, men det gælder ikke forholdet til kunderne.

5. Forholdet til kreditaftaleloven

5.1. Oversigt

Lån til forbrugere er reguleret i *lov om kreditaftaler* (lov nr. 398 af 13. juni 1990 med senere ændringer). Det er ikke en finansaftalelov i den forstand, at den regulerer alle eller dog de fleste kontraktretlige punkter mellem kunden og vedkommende finansielle institution, men der er

flere materielle regler i loven, og navnlig med hensyn til informationskravene til kreditgiver må den karakteriseres som ret detailleret. Kreditaftaleloven er en gennemførelse af EF-direktiver,[36] og en del af stoffet er derfor fastlagt uden for Folketinget. Den endelige fortolkning af en række bestemmelser i kreditaftaleloven vil derfor henhøre under Europadomstolen i Luxembourg.

Da kreditaftaleloven blev gennemført i 1990, fulgte regeringsforslaget EF-direktivet og undtog realkreditlån fra loven. Dette var et bevidst politisk valg, men med en fejlagtig begrundelse, og det blev ændret efter flere høringssvar over lovorslaget, se herom navnlig justitsministerens svar i anledning af et spørgsmål fra Retsudvalget, hvor det bl.a. hedder følgende:[37]

> »Det anføres [af Forbrugerrådet], at kreditaftaler med det nævnte formål ofte er den almindelige forbrugers største økonomiske disposition. Det er derfor vigtigt, at lovens kapitel 2 om Kreditgiverens oplysningspligt også kommer til at gælde for disse kreditaftaler. Forbrugeren har efter Forbrugerrådets opfattelse det samme behov for oplysning og beskyttelse, når kreditten bruges til at anskaffe en bil, som når den bruges til modernisering af et køkken.
>
> Der henvises endvidere til, at realkreditinstitutters lånetilbud efter realkreditlovens § 46 skal være ledsaget af oplysninger til bedømmelse af lånets effektive debitorrente, hvorfor også konkurrencemæssige hensyn taler for, at alle kreditgivere, som yder prioritetslån, omfattes af pligten til at give oplysninger. Reglerne om oplysningspligtens indhold bør være de samme, således at oplysningerne er umiddelbart sammenlignelige.
>
> Justitsministeriet er enig med Forbrugerrådet i, at reglerne om forbrugerkredit bør udformes på en sådan måde, at alle kreditgivere så vidt muligt stilles lige, således at konkurrenceforvridning mellem forskellige kreditgivere undgås.
>
> Justitsministeriet er endvidere enig i, at de her nævnte dispositioner er af så indgribende betydning for forbrugeren, at væsentlige hensyn taler for, at kreditaftaler med henblik på erhvervelse af fast ejendom m.v. ligeledes omfattes af lovforslaget. ...«

Denne ordning er stadig gældende, se også ndf. Det direktivforslag, der for tiden forhandles i EU[38], omfatter generelt forbrugerkreditaftaler,

---

36. Rådsdirektiv nr. 87/102/EØF om forbrugerkredit og Rådsdirektiv nr. 90/88 om ændring af samme.
37. Svaret er utrykt.
38. KOM (2002)443 endelig.

men det hedder i artikel 3, stk. 2, litra a), at direktivet ikke finder anvendelse på

> »Kreditaftaler, der har til formål at yde kredit til køb eller ombygning af fast ejendom, som forbrugeren ejer, eller som denne ønsker at erhverve, og som er sikret enten ved pant i fast ejendom eller en sikkerhedsstillelse, der almindeligvis anvendes til det formål i en medlemsstat.«

Begrunden herfor finder man under gennemgangen af de enkelte bestemmelser s. 11, hvor det bl.a. hedder:

> »Direktivet omfatter ikke aftaler til finansiering af erhvervelse eller ombygning af fast ejendom, som Kommissionen har udarbejdet en henstilling om. Til gengæld finder direktivet anvendelse på sådanne kreditaftaler, hvis de, i givet fald ved at der hæves et nyt kreditbeløb, anvendes til finansiering af andre aktiviteter end erhvervelse eller ombygning af fast ejendom.«

En gennemførelse af forslaget vil eksempelvis betyde, at et beskedent lån på 30.000 kr. i bank eller finansieringsselskab er omfattet af direktivet, medens et realkreditlån i millionstørrelse ikke er omfattet. Undtagelsen - men ikke sondringen mellem lån til boligformål og lån til andre formål - findes ganske vist også i det gældende direktiv, men denne gang finder Kommissionen legitimationen til at undtage visse lån i dens *henstilling af 1. marts 2001 om oplysninger forud for indgåelse af kontrakt, der skal gives til forbrugerne af långivere, der tilbyder boliglån*,[39] hvor Kommissionen opfordrer til, at det såkaldte "Frivillig adfærdskodex for information om boliglån forud for kontrakt" (der er udarbejdet af branchen og forbrugerrepræsentanter) bliver efterlevet.

Fremtiden vil vise, hvilken skæbne direktivforslaget får på det pågældende punkt; inden da er det relevant at se på, om der i dag er væsentlige forskelle på at optage et realkreditlån eller et lån i bank/finansieringsselskab.

5.2. Tilbudets udformning

Ideologien bag direktivernes oplysningsregler er, at en forbruger skal være bedre informeret og sættes i stand til at vurdere og træffe afgørelse om, hvilket lån eller låneform der er mest hensigtsmæssig for den på-

39. EFT L 69/25 af 10. marts 2001.

gældende.[40] De fleste oplysningsregler sondrer derfor ikke mellem, om der er tale om banklån eller realkreditlån. Dog er der i kreditaftalelovens §§ 8 a-b taget højde for nogle forskelle, der mest har teknisk karakter.[41]

Blandt oplysningskravene er der grund til at nævne det generelle krav i kreditaftalelovens § 9, stk. 5, hvorefter kreditgiver skal give oplysning om *det samlede beløb, der skal betales (summen af lånebeløbet, udbetalingen og kreditomkostningerne)*. Undersøgelserne i kap. 4 må tags til indtægt for, at de færreste forbrugere interesserer sig for denne oplysning, der ellers må antages at have central karakter, men i lånernes sind – formentlig godt hjulpet på vej af de mundtlige oplysninger, de får af rådgiverne – er det den månedlige ydelse, der har interesse. Dette kan man have en vis forståelse for, hvis der er tale om førstegangslånere (så er det oftest "take it or leave it"), men i forbindelse med låneomlægninger burde det samlede beløb, der skal betales, være en oplysning, der indgår i overvejelserne.

Som nævnt er der på europæisk plan udarbejdet et "Frivillig adfærdskodex for information om boliglån forud for kontrakt". Nogle realkreditinstitutter (alle?) vedlægger et "Standardiseret Europæisk Informationsblad", der henviser til dette adfærdskodex, og det oplyses, at informationsbladet er et bilag til lånetilbudet. På den måde får forbrugerne en del oplysninger flere gange, hvilket ikke fremmer overskueligheden,[42] men i retlig henseende er det næppe i overensstemmelse med kreditaftalelovens § 8 a, stk. 1, jf. § 9, hvorefter oplysningerne skal gives i kreditgiverens tilbud, at det samlede beløb, der skal betales, først er medtaget i informationsbladet.[43]

---

40. Smh. *Lennart Lynge Andersen*: Lov om kreditaftaler med kommentarer (3. udg. 2001) s. 97 ff.
41. Kreditaftalelovens § 8 a, stk. 3, bestemmer, at hvis de oplysninger, er gives, er af foreløbig karakter, skal kreditgiver snarest muligt sende meddelelse til forbrugeren om de endelige kreditoplysninger. Bestemmelsen, der navnlig har relevans for realkreditlån, er ikke ment som en generel hjemmel til at meddele midlertidige oplysninger, idet den tager højde for den situation, at præcise oplysninger først kan gives, når obligationerne er blevet solgt.
42. Dette synes eksempelvis at være hovedgrunden bag fokusgruppens kritik af lånetilbudene, refereret i kap. 4.
43. Smh. *Lennart Lynge Andersen*: Lov om kreditaftaler med kommentarer (3. udg. 2001) s. 103 med hensyn til alm. forretningsbetingelser.

5.3. Førtidig indfrielse

Kreditaftalelovens §§ 26-27 giver en forbruger ret til at betale sin gæld i utide med reduktion af kreditomkostningerne. Reglerne – der ikke har betydning i den sammenhæng, vi undersøger – gælder ikke for pantebreve i fast ejendom og dermed ikke for realkreditlån.

5.4. Trepartsforhold

Kreditaftaleloven indeholder nogle regler om "trepartsforhold", der tager sigte på at give forbrugerne en øget beskyttelse i forhold til almindelige regler, hvis et lån er ydet på grundlag af en aftale mellem løsøresælger og finansieren ("oprindelige trepartsforhold"), eller hvis tredjemand tager transport på en løsørekøbekontrakt ("efterfølgende trepartsforhold").[44] Regelsættet nævnes her, fordi realkreditten for nogle år begyndte aktivt at markedsføre deres produkter med henblik på at overtage en del af løsørefinansieringsmarkedet – navnlig bilfinansieringen, der traditionelt har været bankernes og finansieringsselskabernes marked. Det er et eksempel på virkningerne af, at man ophævede formålssondringen.

Reglerne om trepartsforhold er et godt eksempel, når man søger at besvare spørgsmålet, om "juraen" følger med – har det nogen retlige konsekvenser, om lånene optages det ene eller det andet sted, d.v.s. om det sker i banken/finansieringselskabet eller i et realkreditinstitut? Dette spørgsmål må besvares benægtende, idet det må antages for givet, at realkreditten ikke har en sådan formidlingspraksis (d.v.s. aftaler med løsøresælgere, f. eks. bilsælgere), at realkreditlånet bliver omfattet af trepartsreglerne. Det får følgende konsekvens[45]: Opdager en forbruger, at bilen lider af mangler, og sælgeren er trådt i betalingsstandsning, vil han efter alm. obligationsretlige regler måtte bære tabet selv. Han vil have et (typisk beskedent) dividende krav i bilsælgers bo. Er lånet optaget i bank, vil betingelserne for at statuere et oprindeligt trepartsforhold ofte være til stede, og forbrugeren kan da rette pengekravet mod banken. Er lånet optaget i et finansieringsselskab, vil der typisk foreligge et efterfølgende trepartsforhold, og forbrugeren vil efter kreditaftalelovens § 33, stk. 1, kunne rette indsigelserne mod finansieringssel-

44. Jf. *Lennart Lynge Andersen* og *Michael Gregersen*: Finansiering af forbrugerkreditkøb (2003) s. 33 ff og 41 ff.
45. Se for en uddybning *Lennart Lynge Andersen*: Lov om kreditaftaler med kommentarer (3. udg. 2001) s. 165 f og 221 ff.

skabet. I begge tilfælde vil det typisk ende med, at hun kan aflevere bilen mod at få saldokvittering.

Det er den retstilstand, politikerne har ønsket, og på europæisk plan er det endda i forbindelse med overvejelserne om nye forbrugerkreditregler foreslået, at forbrugerbeskyttelsen skal gå endnu videre.[46] Ser man på realkreditlån, der anvendes til finansiering af bilkøb, må det som nævnt antages, at trepartsreglerne ikke finder anvendelse. Dette indebærer, at forbrugeren ikke kan rette krav i anledning af den dårlige bil mod realkreditinstituttet.

Vi anser det for givet, at politikerne ikke har overvejet denne konsekvens af udviklingen; hovedproblemet er næppe, om der skal gælde den ene eller den anden regel, selv om kreditaftaleloven står som eksponent for, at der i almindelighed skal være ens regler på forbrugerkreditområdet. I vor sammenhæng er problemet, at ingen forbruger bliver informeret om forskellen i regelsættet.

6. Konsekvenserne for boligpriserne

I *Erik Haller Pedersens* artikel: Udviklingen i kontantpriser på ejerboliger (Danmarks Nationalbank, kvartalsoversigt, 1. kvartal (2004), s. 19 ff) blev de afdragsfrie lån behandlet på følgende måde:

> »... Realkredittens produktsortimentet er således yderligere udvidet.
>
> Konsekvenserne for boligmarkedet og samfundsøkonomien generelt af den nye type lån afhænger i høj grad af låntagernes adfærd. Anlægger låntager en helhedsbetragtning på sin økonomi,[47] er der principielt set ikke meget nyt i de afdragsfrie lån. Der har de seneste 10 år været fri adgang til tillægsbelåning, ligesom der på markedet allerede findes nedsparingsprodukter af forskellig art. Ingen har således været tvunget til at spare op i sin bolig i væsentligt omfang, hvis man ikke selv ønskede det. Med de afdragsfrie lån bliver det højest lidt lettere og lidt billigere at undlade at opbygge friværdi i boligen, ud over hvad der eventuelt måtte komme som følge af stigning i kontantpriserne.
>
> Anlægger låntager derimod en meget snæver synsvinkel på sin økonomi og hovedsagelig fokuserer på 1. års ydelsen efter skat, kan de afdragsfrie lån få indflydelse på opsparing og kontantpriser. Faldet i 1. års ydelse efter skat kan være betragteligt for et afdragsfrit lån sam-

46. Smh. *Lennart Lynge Andersen* i Kreditrettens udvikling (2003) s. 34 f.
47. Denne forfatter viger med ordvalget uden om det egentlige problem, idet det forudsættes, at lånerne selv kan gennemskue markedets produkter.

menholdt med et traditionelt lån. User cost påvirkes som tidligere beskrevet ikke af afdragsprofilen på lånene.

Som udgangspunkt må langt hovedparten af låntagere formodes at inddrage hele deres økonomiske situation i beslutningen om eventuelt at optage et afdragsfrit lån, men tendensen vil være, at introduktionen af afdragsfrie lån understøtter kontantpriserne. I første omgang har det hovedsageligt været midaldrende, der sidder i ejerboliger med stor friværdi, som har optaget den nye type lån.

Andre effekter af stigningen i kontantpriserne

Boligpriserne er vigtige i en række sammenhænge uden for boligmarkedet. Først og fremmest er boligpriserne afgørende for værdien af boligmassen, der igen er en væsentlig del af husholdningernes formue, som sammen med indkomsterne er bestemmende for privatforbruget. Kapitalgevinster giver sig erfaringsmæssigt udslag i et højere forbrug i en overgangsperiode. Det er imidlertid overraskende så lille effekten af formueforøgelsen siden 1998 har været på privatforbruget herhjemme. Dette står i kontrast til udviklingen visse steder i udlandet, bl.a. i UK.

At stigningen i husholdningernes formue ikke er slået kraftigere ud i privatforbruget kan bl.a. forklares med, at den skattemæssige værdi af rentefradragsretten er blevet reduceret ganske markant i perioden, samt en mere udbredt opfattelse end tidligere af at man selv må spare op til pension. Det er vurderingen, at introduktionen af afdragsfrie lån ikke i sig selv vil ændre væsentligt på husholdningernes opsparingstilbøjelighed.«

Vi har ikke anledning til at gøre meget ud af dette spørgsmål. I forbindelse med introduktionen af nye produkter har der været forskellige meninger, om boliger ville stige i pris eller ej. Der kan dog være anledning til at pege på økonomi- og erhvervsministerens svar til Folketingets Boligudvalg (Alm. del – bilag 148) af 24. februar 2004, hvor det i anledning af en henvendelse fra en interesseret borger bl.a. hedder, at

»Ulrik Rammeskow Bang-Petersens hovedbekymring er, at de afdragsfrie lån resulterer i markante prisstigninger. Hvis de afdragsfrie lån udnyttes til at købe en dyrere bolig end ellers, kan boligpriserne blive påvirket, men det vil under alle omstændigheder være en beskeden og midlertidig effekt, for på sigt styres boligpriserne af prisen på at bygge en ny bolig. De afdragsfrie lån reducerer ikke låneomkostningerne, men giver alene anvendelse af de sparede afdrag, men det fremgår af en interviewundersøgelse, som Realkreditrådet har fået gennemført, at kun en lille del af det øgede rådighedsbeløb, der stammer fra konverteringer og afdragsfrie lån er anvendt til at købe en større bolig. Der må derfor have været ingen eller en meget lille effekt af de afdragsfrie lån på

boligpriserne i 4. kvartal, og de observerede prisstigninger på ejerboliger må primært tilskrives andre forhold.

Ulrik Rammeskow Bang-Petersen ønsker at begrænse udstedelsen af afdragsfrie lån med henblik på at dæmpe prisstigningerne. Af flere grunde er jeg betænkelig ved at gribe ind her. Tidligere blev markedet for boligfinansiering intensivt reguleret bl.a. af hensyn til konjunkturudviklingen. Jeg anser det ikke for ønskeligt at vende tilbage til den form for regulering. Liberaliseringerne af realkreditsektoren i de senere år har skabt en række nye lånemuligheder og øget konkurrencen på lån - til gavn for kunderne. Det har givet den enkelte husholdning flere valgmuligheder mht. finansieringen af køb af ejerbolig og en større fleksibilitet i privatøkonomien. Det har øget konkurrencen i den finansielle sektor, og samlet set har det skabt et mere effektivt marked for boligfinansiering end vi kendte tidligere, hvor der kun fandtes én type af boliglån.«

Det kan nu konstateres, at huspriserne er steget væsentligt, og at selv realkredittens folk nu i medierne erkender, at de tog fejl, se udpluk i kap. 1. Det samme gælder regeringen, smh. dens redegørelse fra januar 2005 om "Bedre og billigere bolighandel", der s. 10 f nævner »den kraftige stigning i ejendomspriserne«.

7. Overflødiggøres arvelovgivningen?

I det store billede er det fristende at inddrage arvelovgivningen. I dag er situationen, at der stadig er visse (fri)værdier i boerne, men i øvrigt at pensionsmidler og livsforsikringer spiller en større og større rolle.

Problemstillingen kan opstilles således: Er danskerne klar over, at det "kreditforeningslån", som deres forældre optog (med den konsekvens, at de – bl.a. til glæde for arvingerne – var gældfrie efter 20 år), eller som de ældre af kundemassen måske selv har optaget), er noget forskelligt fra de produkter, der først og fremmest tages ned fra hylderne i dag?

Vort svar er nej. Hvis den nuværende udvikling (hyppige konverteringer, nedsparingslån,[48] afdragsfrie lån) fortsætter, må det antages, at dødsboerne i fremtiden vil bestå af pensionsmidler og ikke meget andet. På den måde er udviklingen i realkreditten med til at regelforenkle, idet man er i færd med at overflødiggøre (dele) af arvelovgivningen.

Der er ikke tale om en problemstilling, hvor der er et "rigtigt" svar.

48. Se om nedsparingslån også ovf. under 4.

Det er først og fremmest et holdningsspørgsmål, om man anser denne konsekvens af udviklingen for ønskelig.

8. Konkurrencen mellem banker og realkreditinstitutter

I Berlingske Tidende den 15. juni 2004 ("Bankerne æder marked fra realkreditten") hedder det, at der er et indædt brancheopgør mellem realkredit og banker. Dette baseres på oplysninger i Realkredit Danmarks interne personaleblad. Direktøren for Realkredit Danmark udtaler i artiklen i avisen, at han

> »... erkender, at der er tale om en form for kannibalisme internt i koncernen – men han understreger, at Danske Bank samlet vinder markedsandele indenfor boligfinansiering.
>
> »Det kunne da have vært endnu mere opmuntrende, hvis denne fremgang kom fra RD, men det afgørende er naturligvis, at koncernen samlet set har fremgang, når det gælder boligfinansiering. Samtidig er det værd at tænke på, at realkreditten har taget et trecifret milliard-beløb i udlån fra pengeinstitutterne det sidste årti. Nu går det så en smule den modsatte vej.««

Netop fordi realkreditten har fået et voldsomt forøget udlånsvolumen, har en del banker følt sig foranlediget til at tage et modskridt – i brancheglidningens hellige navn – og har lavet "prioritetslån". Dette er et endnu dyrere lån, smh. oplysningerne i kap. 1.

Det kan kun gå ud over én kategori, kunderne![49]

Det falder uden for vort emne, hvad der er tankegangen hos en bankdirektør, der samtidig ejer et realkreditinstitut. Er det reelt "ligegyldigt", om overskuddet til aktionærerne kommer fra banken eller fra realkreditten? Er det fundingshensyn, der spiller ind? Gøres der tanker om at eliminere renterisikoen? Det er eksempelvis tankevækkende, at Danmarks tredjestørste finansielle supermarked – Nykredit – ikke i bankregie udbyder et "prioritetslån".

---

49. Vi er opmærksomme på, at pengeinstitutterne vil hævde, at prioritetslånsproduktet er mere fleksibelt, bl.a. p.g.a. muligheden for en højere forrentning af indlånet. Vi stiller os tvivlende overfor, at der hos kunderne er så meget overskudslikviditet, at dette kan retfærdiggøre det boom i salget, der har været.

9. En samlet tænkning?

Det er tvivlsomt, om man kan tale om en samlet tænkning, selv om branchen selvsagt har tænkt i øgede markedsdele, øget omsætning og øget fortjeneste. Der er heller ikke tale om én større reform, medmindre man anser ophævelsen af formålssondringen i 1992 som en sådan. Det var et væsentligt skridt, men vi mener nok snarere, at der var tale om *startskuddet* til en udvikling, der satte realkreditten i stand til/gav incitamentet til at skabe en hel anden produktvifte og lånerkultur.

Vi har draget en række konklusioner undervejs, men her er der grund til at pege på følgende:

Der er sket en række ting på det finansielle lånemarked i de seneste 25 år, og det gælder som nævnt såvel strukturen som produkterne. Men der kan peges på et samlet billede:

- I 1970'erne og 1980'erne fik vi på nordisk og senere på europæisk grundlag en række *forbrugerbeskyttelseslove* (Forbrugerklagenævn, nye regler for pantebreve (forfaldsklausuler m.v.) ændringer i aftaleloven, kreditkøbsloven, kreditaftaleloven m.v.). Hermed havde (privat)kunderne fået deres luns, selv om det er et uafklaret spørgsmål, hvor megen glæde låntagerne har af eksempelvis de informationskrav o.l., der i dag stilles ved låneoptagning. Det er en vigtig diskussion, om vi befinder i en tilstand af eller i hvert fald er på vej til *overinformation*. Dette spørgsmål må ikke forveksles med begreberne *rådgivning* og *ansvarlig långivning* og kravene hertil, smh. nærmere i kap. 5.
- Fra midten af 1980'erne er der strukturmæssigt sket en ganske væsentlig lempelse i vilkårene for at drive en finansiel virksomhed, selv om udviklingen – herunder en noget optimistisk udlånspolitik – undertiden også har tilsagt stramninger. Mest markant har udviklingen været for realkreditten. Dette illustreres tydeligt af bogens kap. 3, hvor der peges på en række strømninger. Praktisk taget alle ønsker fra branchen er blevet imødekommet, idet vi dog endnu ikke kender realkreditejerpantebrevets skæbne p.g.a. strandingen af fiskale hensyn.
- I det nye årtusinde er man kommet til pengeinstitutterne. Gennemførelsen af de såkaldte finality- og collateraldirektiver[50] og implemen-

50. Europa-Parlamentets og Rådets direktiv nr. 98/26/EF af 19. maj 1998 om endelig afregning i betalingssystemer og værdipapirafviklingssystemer og Europaparlamentets og Rådets direktiv nr. 2002/47/EF af 6. juni 2002 om aftaler om finansiel sik-

teringen i værdipapirhandelsloven kan ikke med rette hævdes at genere bankernes retstilling, og det er vort gæt, at man inden længe vil se, at bankernes ønske om gennemførelse af et *virksomhedspant* bliver opfyldt.
- Fælles for den finansielle sektor var det, at lov nr. 428 af 6. juni 2002 fastsatte, at markedsføringslovens §§ 1-2 ikke skal finde anvendelse for de finansielle virksomheder, i det omfang økonomi- og erhvervsministeren udsteder regler om disse spørgsmål. Betydningen af dette ses særligt i den samtidig gennemførte ændring af § 17, hvorefter Forbrugerombudsmanden (ikke længere) kan udstede retningslinier, der alene retter sig mod finansielle virksomheder.[51]

Så er ringen næsten sluttet, og alle har fået deres luns.

10. Hvad bliver temaerne i den næste krise?

Vi afslutter dette kapitel med et bud på, hvad der bliver (hoved)temaerne i den næste krise. Hvornår den nærmere indtræder, overlader vi til økonomerne at pronogsticere.

1. Det er vores bedømmelse, at hovedtemaerne bliver dels gæld og dels konsekvenserne af den information og rådgivning, lånerne har modtaget.

2. Der vil komme en meget kraftig lånerreaktion med klager til ankenævn m.v.: Hvorfor blev vi ikke (tilstrækkeligt) orienteret?

Vore bemærkninger: Det er forudsigeligt, at undertemaerne på dette punkt vil være legio. På baggrund af lovstoffet er det imidlertid muligt at opstille følgende model:

God skik bekendtgørelsens § 5 fastslår, hvad der forstås ved rådgivning i bekendtgørelsens forstand, og det hedder i § 8, at en finansiel

---

kerhedsstillelse. Direktiverne blev gennemført i dansk ret ved henholdsvis lov nr. 283 af 26. april 2000 om ændring af lov om værdipapirhandel m.v. og lov nr. 1171 af 19. december 2003 om ændring af samme lov. Se om disse retsakter bl.a. *Niels Christian Andersen* i *Lennart Lynge Andersen* (red.): Erhvervskreditretlige emner (2004) s. 9 ff og *Lasse Højlund Christensen sst.* s. 55 ff.

51. Smh. *Børge Dahl* i Festskrift til Koktvedgaard (2003) s. 151, der betegner lovændringen som "særegen".

virksomhed *dels* skal give tilstrækkelig information om egne produkter og ydelser, herunder om forskelle i priser og vilkår for alternative produkter, der kan dække kundens behov, *dels* på grundlag af sit generelle markedskendskab skal informere kunden om relevante produkttyper på markedet. Informationen skal dog ikke indeholde oplysninger om konkurrerende produkter eller konkrete priser.

Dette indebærer efter vor opfattelse, at ved valg af lånetype - hvad enten det foregår i bank eller realkreditinstitut, må den gode rådgiver have foretaget - *og skal kunne dokumentere* - en gennemgang af fordele og ulemper ved henholdsvis et fastforrentet realkreditlån, et variabelt forrentet realkreditlån og sammenlignet dette med bankens prioritetsprodukter. Der skal informeres om, at de nævnte produkter kan kombineres med kortere eller længere afdragsfrihed. Dette indbefatter prisforskelle.

Den gode rådgiver har noteret sig og efterlever *Peter Bloks* opfordring i Pengeinstitutankenævnets Årsberetning 2001 vedrørende følsomhedsanalyse.

3. Realkreditten (og bankerne) vil til sin tid beklage, at en række kunder er kommet i vanskeligheder, men man vil fastholde, at der i sin tid blev ydet rådgivning.

Vore bemærkninger: Vi har arbejdet meget med stoffet i denne bog, og vi har haft gode diskussioner med den finansielle branche over årene. Da den risikerer at bliver overbebyrdet i den situation, vi prognosticerer, giver vi på grundlag af livets almindelige erfaringer vort bud på, hvad branchen vil svare:

- Lånerne er jo myndige personer.
- Der er ydet en rådgivning, der opfyldte kravene til god skik og redelig forretningspraksis. Hvis man føler, at man er i virkelig knibe, er det historiske svar: Rådgivningen opfyldte de dagældende krav.
- Ingen kan være interesseret i, at kunderne bliver udstyret med endnu mere papir.
- Kunderne har jo skrevet under på det fortrykte skema, vi viste dem.
- Grundlæggende har det været særdeles positivt, at realkreditten har foretaget en produktudvikling, der har givet valgmuligheder.
- Der er en fri konkurrence.
- Det er jo ikke en statisk verden.

- Man sælger jo ikke noget til kunderne, de ikke har brug for, for så bliver de utilfredse og så flytter de.
- Det er jo ikke muligt at rådgive om det uforudsete.
- Vi har loyalt bakket op om ankenævnenes kendelser.
- De årlige kundeindex viser, at kunderne er meget tilfredse og særdeles loyale.

4. Den siddende regering vil skyde skylden fra sig og nedsætte et (hurtigtarbejdende) embedsmandsudvalg, der kan belyse konsekvenserne af krisen, d.v.s. først og fremmest drøfte gældsspørgsmålet som sådant, gældssanering og – ved en meget kraftig krise – behovet for, at staten etablerer en "Danskernes Lånefond", der kan mildne sårene og modvirke kaos på obligationsmarkedet. Man vil også henvise til, *at* der blev arbejdet meget med god skik-reglerne, *at* man bevidst har overladt til Forbrugerrådet og den finansielle branche at etablere effektive klageorganer, *at* regeringen ved indførelsen af realkreditlovens § 4, stk. 2, om hjemmel til at yde afdragsfrie lån pegede på behovet for rådgivning, *og at* det samme var tilfældet i regeringens redegørelse fra januar 2005 om "Bedre og billigere bolighandel".

Vor bemærkning: Sådan gør man jo altid.

Særligt hvad angår "Danskernes Lånefond" kan henvises til lov nr. 842 af 20. december 1989 om ændring af realkreditinstitutter, lov om indeksregulerede realkreditlån og lov om realkreditlignende lån og andelsboliglån m.v. Loven havde titlen "Adgang til at indfri realkreditlån, pensionskasselån og realkreditlignende lån i tvangsauktionstruede ejendomme".

5. Nationalbanken kan på det principielle plan meddele hus forbi, idet det allerede i *Bodil Nyboe Andersens* 1997-tale (gengivet ovf.) bl.a. hed:

> »I anledning af rentetilpasningslånenes popularitet på realkreditmarkedet har vi fra Nationalbankens side påpeget, at vi også fremover vil anvende rentepolitikken til at forsvare kronekursen, hvis det skulle blive nødvendigt. Og det vil vi, uanset om det vil komme på et uheldigt tidspunkt for boligejere, hvis lån skal fornys.
>
> ...
>
> Men det var nu en gang nødvendigt, og hvis det sker igen, vil jeg gerne allerede nu have sagt, at så lytter vi heller ikke til de boligejere, der

eventuelt måtte få større renteudgifter - selvom de heller ikke har spekuleret mod kronen til den tid.«

Denne advarsel fra højeste sted er gentaget flere gange i årenes løb.

Bilag 1

Baggrundsvariabler til forbrugerundersøgelsen

Tabel 1: Hvad er din civilstatus?

	Procentandel
Jeg bor alene	27 % (285)
Jeg bor sammen med samlever / ægtefælle	72 % (769)
Jeg bor i anden form for bofællesskab	% (4)
Jeg bor hos mine forældre	1 % (11)
Ved ikke / vil ikke svare	% (4)
Total	100 % (1.073)

Tabel 2: Har du /I hjemmeboende børn under 18 år?

	Procentandel
Ja	51 % (545)
Nej	49 % (528)
Total	100 % (1.073)

Tabel 3: Hvor mange hjemmeboende børn har du?

	Procentandel
1 barn	34 % (128)
2 -3 børn	64 % (241)
Over 3 børn	2 % (7)
Total	100 % (376)

Tabel 4: Hvor gammel er du?

	Procentandel
18 - 35 år	57 % (609)
36 - 50 år	19 % (208)
50 - 65 år	14 % (152)
Over 65 år	10 % (104)
Total	100 % (1.073)

Tabel 5: Hvilket køn er du?

	Procentandel
Mand	49 % (522)
Kvinde	51 % (551)
Total	100 % (1.073)

Tabel 6: Hvad er din højest opnåede uddannelse?

	Procentandel
Folkeskole	22 % (234)
Erhvervsuddannelse	38 % (403)
Studentereksamen	9 % (94)
Højere uddannelse	32 % (342)
Total	100 % (1.073)

Tabel 7: Hvilken region bor du i?

	Procentandel
Storkøbenhavn	21 % (223)
Sjælland og øerne	34 % (370)
Jylland	45 % (480)
Total	100 % (1.073)

Tabel 8: Er du privat eller offentligt ansat?

	Procentandel
Offentligt	37 % (241)
Privat	63 % (410)
Total	100 % (651)

Tabel 9: Hvad er husstandens samlede årlige indkomst, brutto, – dvs. før skat?

	Procentandel
Indtil 99.999 kr.	3 % (18)
100.000 - 199.999 kr.	11 % (69)
200.000 - 299.999 kr.	14 % (83)
300.000 - 399.999 kr.	10 % (61)
400.000 - 499.999 kr.	12 % (71)
500.000 - 599.999 kr.	14 % (82)
600.000 - 699.999 kr.	8 % (47)
700.000 eller derover	15 % (90)
Ved ikke / vil ikke svare	14 % (86)
Total	100 % (607)

Tabel 10: Ejer du /I fast ejendom, dvs. ejer du /I hus, lejlighed o. lign.?

	Procentandel
Ja	75 % (806)
Nej	25 % (267)
Total	100 % (1.073)

Tabel 11: Realkredit/lånetyper

Ultimo	Indekslån i mia. kr.	Fast-forrentede lån i mia. kr.	Rentetilpasningslån i alt i mia. kr.	Heraf = < 1 år i mia. kr.	I alt i mia. kr.	Afdragsfri lån til ejerboliger og fritidshuse i mia. kr.
1999	113,7	877,5	59,7	43,5	1.050,9	–
2000	113,1	882,4	99,8	79,0	1.095,4	–
2001	109,6	836,5	245,7	151,5	1.191,8	–
2002	103,6	816,0	365,0	200,4	1,284,6	–
2003	99,5	795,0	499,0	250,0	1.393,5	44,4
mar-04	100,4	770,1	553,7	300,8	1.424,1	85,8
jun-04	98,0	753,9	601,3	351,1	1.453,2	120,4
sep-04	97,9	745,2	627,8	362,5	1.470,9	138,7
dec-04	94,6	737,6	656,1	378,4	1.488,4	170,5
jan-05	94,8	724,8	677,8	1.497,3	1.497,3	181,7