



Det digitale pengesamfunnet

Seminar Bergen og Rosendal 23.-24. august 2023

Markedsføring av finansielle tjenester



Professor Tore Lunde

Det juridiske fakultet, UiB



Bank Norwegjan er siden november 2022 en filial av svenske NOBA Bank Group AB (publ) [Les mer her](#)

Lån uten sikkerhet

Forbrukslån når du trenger det

fra Bank Norwegjan – en filial av NOBA Bank Group

Uforpliktende søknad
Få raskt svar på søknaden

Les og søk om forbrukslån

IKANO BANK Refinansiering Forbrukslån Kredittkort Finansiering hos IEKA Q Søk [Logg inn Min Side](#)

Forbrukslån hos Ikano Bank

Utnytter du dine muligheter?
[Se fordelene og søk nå >](#)

Refinansiering

Ved å samle gjeld får du bedre oversikt og lavere kostnader. Vi tilbyr refinansiering fra 25 000 - 400 000. Rente fra 7,9 til 15,9 %.

[Søk om refinansiering >](#)

Kredittkort

Vårt Ikano Visa kredittkort gir deg automatisk 2 % rabatt på dagligvarer og 2 % rabatt hos Shell i Norge.

[Søk om Ikano Visa >](#)

Hvor mye vil du låne?



[Søk nå! >](#)

Rekommendert rente fra 7,9 % - 15,9 %, basert på individuell kredittvurdering. Lånebeløp fra 25 000 til 400 000 kr. Utsatt betaling forbrukslån er kun tilgjengelig for 180 000 kr ut i fra normalrente 8,9 %, effektiv rente 10,2 %, kumulert 47 788 kr, løstsett 222. For å låne over 150 000 kr, søknad over 25 år, kan det avtales å betale 200 000 kroner hos kreditt.

DNB

Søk [Logg inn](#)

BULDER

Flytt billett [Bli kunde](#) [Søk](#) [Menu](#)

Gebyrfritt boliglån fra 4.90 % effektiv rente

- 60.000 kunder har hoppet over til Bulder
- Norges beste rente i 2022. Felles smartspesinger.no
- Kundestevne 2022 hos Bygga.no

[Sjekk om du kan flytte billett](#)



For fjerde år på rad – kundebytte 🍿

Var du Bulder-kunde gjennom 2022, fikk du kanskje utbetalt kundebytte 300 kroner. For fjerde år på rad betalte vi ut kundebytte – denne gangen et rekordhøyt beløp! 🍿

[Les mer om kundebytte](#)



Betal med Apple Pay

Legg til ditt Bulder-kort i [Apple Pay](#) og betal enkelt, sikkert og komfortabelt med dine Apple-enheter.

Kron.

Fond [Pensjon](#) [Blogg](#) [Om oss](#) [Hjelp](#) [Bli kunde](#) [Logg inn](#)

Investering i fond. Så enkelt. Så lurt.

Kron er en investeringstjeneste for sparing i fond – og Norges best likte investeringsapp.

Det tar 2 minutter å komme i gang, og vi hjelper deg med å velge fond som passer akkurat deg.

[Kom i gang](#)

- Les mer om fond i Kron
- Vi er Kron
- NYHET! Gi gavekort på fond



Privat [Gå til Bedrift >](#)

[Kontakt](#)

Vi tror boliglånet ditt vil trives best hos oss

[Se om tilbud på boliglån >](#)

Prisprogrammet Grand Boliglån: Norm. rente fra 4,94 %, effektiv rente fra 5,02 %, årsrentebeløp kr 7 000 000 ut i fra 100 000 kr, løstsett 11 571 pr måned. Kostnad kr 3 474 400, løstsett kr 3 474 400.

[Lån](#) [Forsikring](#) [Sparing](#) [Kort](#)

[Bli kunde](#) [→](#) [Finn ditt kundeprogram](#) [→](#) [Få lånetilbud](#) [→](#)

[Hjelp og veiledning](#) [→](#) [Valutakalkulator](#) [→](#) [Avtal møte](#) [→](#)

«Markedsføring»

- Ikkje legaldefinert.
- Definisjonen av «reklame» i direktiv 2006/114 «om vildledende og sammenlignende reklame», artikkel 2 bokstav a:
- Reklame = «enhver form for tilkendegivelse i forbindelse med udøvelse af virksomhed som handlende, håndværker eller industridrivende eller udøvelse af et liberalt erhverv, som har til formål at fremme afsætningen af varer eller tjenesteydelser, herunder fast ejendom, rettigheder og forpligtelser.»
- EU-domstolen, sak C-657/11 (Belgian Electronic Sorting Technology): Reklame kan foreligge «i særdeles varierende former».



«Finansielle tjenester» - F § 1-3 (2)

- «alle banktjenester, kredittjenester og betalingstjenester og alle tjenester som gjelder investering og individuelle pensjoner.»
- Uttrykket «produkt».
- Særleg to typar finansielle tenester som er problematiske ifm markedsføring: 1) kredittavtaler, og 2) avtaler om sparing/plassering/investering.
- Rt-2013-388 (*Røeggen*) – lånefinansiert kjøp av **aksjeindeksobligasjoner** markedsført m.a. som «meget god investering».
 - Giertsen, *Avtaler* (4. utg.) s. 113: Illojalitet
 - Villeiande markedsføring → avtalerettsleg ugyldighet.



Kva er problemet?

- Kompliserte «produkt» – i alle fall for ein del forbrukarar, risiko for villeiande og aggressiv markedsføring.
 - potensielt stor risiko for bl.a. uforsvarlige gjeldsopptak, tap av investeringar, eller misforhold mellom kundens forventning og det avtalen reelt sett gir grunnlag for.
- Kompleksiteten skaper eit sterkt informasjonsbehov.
- Behov for å verne forbrukaren mot seg sjølv.
 - (og mot finansinstitusjonane!)



Røeggen – avsnitt 105

«Det samlede bildet av markedsføringen på møtene er altså at Røeggen fikk presentert produktene som meget gunstige investeringer, som, slik lagmannsretten bemerker, «ga Røeggen inntrykk av at dette var en investering han ikke kunne tape på». Selv om sjansen for nedgang i markedene ble nevnt, var det muligheten for fortsatt sterk oppgang i aksjemarkedene som ble særlig fremhevet.»



Røeggen – avsnitt 125

«Røeggen var en ikke-profesjonell investor. Det var banken som tok kontakt med ham og foreslo investering i produktene. **Bankens informasjonsplikt må da – også i 2000 – bedømmes strengt.** Det innebærer ikke et krav om at alle tenkelige situasjoner skal beskrives. Men ved **salg av risikopregede og komplekse produkter til ikke-profesjonelle investorer,** må banken **forsikre seg om at kunden forstår innholdet** i den handelen han begir seg inn på, og ikke gi misvisende eller feilaktige opplysninger om viktige forhold av betydning for investeringsbeslutningen.»



Røeggen – avsnitt 126

«Bankens markedsføring tok utgangspunkt i den svært gunstige utviklingen som hadde vært i aksjemarkedet de siste årene. Det er nok så at det i prospektene også var gitt en balansert gjennomgang av utsiktene til vekst for de aktuelle aksjemarkedene. Men den øvrige markedsføringen gjenspeilet ikke dette. Global og Sektor ble solgt av banken som svært trygge og gunstige investeringsmuligheter, og lånefinansiering av investeringen ble tilbudt og anbefalt.»



Røeggen – avsnitt 128

«Men også i slike tider har banken et ansvar for å gi riktig, nøktern og realistisk informasjon når den inngår avtaler med småsparere og uerfarne investorer. Banken burde, som profesjonell part, i større grad ha fremhevet at en fortsatt ubrutt og sterk vekst i aksjemarkedet var et usikkert scenario, og ikke nøydt seg med å bemerke dette i liten skrift i prospektet. Dessuten burde banken – ved markedsføring av kompliserte produkter – ha forklart risikoen ved produktene og konsekvensene av lånefinansiering på en måte som var tilpasset ikke-profesjonelle investorer.»



Rettskjeldene (1)

- Reglar om omfattande opplysningsplikt – f.eks. finansavtaleforskrifta § 3-4
- Reglane på marknadsføringsrettens område: breie, skjønnsmessige, opne og standardprega
- Finansavtalelova § 3-3 andre ledd
 - «Markedsføring av finansavtaler skal utføres i samsvar med marknadsføringslovens regler.»
- Mfl:
 - generalklausul § 6 – «Urimelig handelspraksis er forbudt.»
 - konkretisering §§ 7, 8, 9 forbud mot villeiande handlingar og utelatingar, samt mot aggressiv handelspraksis
 - «Svartelista» (forskrift om urimelig handelspraksis § 1)
- Forholdet til direktivet om urimelig handelspraksis (2005/29), artikkel 3 nr. 9 – medlemsstatane kan pålegge strengare eller meir detaljerte krav ifm «finansielle tjenester».



Rettskjeldene (2)

- Finansavtalelova § 3-3 første ledd
 - «Opplysninger om tjenesteyterens **alminnelige vilkår** skal være enkelt tilgjengelige på tjenesteyterens nettsider og i salgslokale. En forbruker skal på forespørsel få utlevert vilkårene på papir. Vilrårene skal være **konsistente i sin utforming, språklig klare og lett lesbare på norsk**. Prisopplysninger skal gis i norske kroner.»
- Finansavtaleforskrifta kapittel 3, jf. F. § 3-3 tredje ledd – kort om deler av forhistorien
- MR-2009-1195 (Fokus Bank) – vervekampanje/Cashback.
 - forholdet mellom opplysningsplikt og frarådingsplikt, og spørsmål om tidspunktet for når opplysningsplikt trer inn.
- MR-2012-625 (Bank Norwegian) – fokus på raskt svar
 - prøving av utsagn som «Trenger du kreditt nå? Svar med én gang»; «Lån, svar med én gang»; «Lån på mobilen. Svar med én gang» og «Forbrukslån – Svar straks».
 - Markedsrådet uenig i at markedsføring som framhevar raskt svar på kredittsøknader, i seg sjølv skulle stride mot god forretningskikk.
 - Terskelen for urimeleg handelspraksis ikkje overskriden, samla vurdering bl.a. av ulike stadier i låneprosessen, og liknande praksis i markedet.



Finansavtaleforskrifta kapittel 3 - innhald

- Ref. tidlegare forskrift FOR-2017-04-05-437
- §§ 3-2 til 3-5 avgrensa til å gjelde markedsføring av **kredittavtaler** til forbrukarar.
 - Kredittavtaler = «avtale om kreditt i form av betalingsutsettelse, lån, rammekreditt eller annen tilsvarende form for kreditt».
- § 3-2 forbyr markedsføring av kredittavtaler ved dørsalg.
- § 3-3 tilleggfordeler (bonus, rabatt, vervepremier o.l. skal ikkje eksponerast meir enn opplysningar som skal gis etter § 3-4).
- § 3-4 omfattande opplysningsplikt (kredittkostnader, effektiv rente, kredittbeløp, varighet, kontantpris, vilkår om kjøp av gjeldsforsikring osv).



Finansavtaleforskrifta § 3-5 – markedsføring av kredittavtaler skal ikkje *framheve*:

- «hvor raskt kreditten kan disponeres»
- «hvor raskt svar man kan forvente på en forespørsel om kreditt»
- «at det er en lav terskel for å få kreditt»
- «at det er en enkel søknadsprosess»
- «at kreditten er lett tilgjengelig på andre måter»
- «en annen rentesats på mer fremtredende måte enn opplysninger om effektiv rente».



Behov for strengere regulering?

- 1) Forbud mot å knyte bonusar og rabattar til opptak av kreditt?
- 2) Forbud mot standssalg av forbrukslån?
- 3) Forbud mot markedsføring i sosiale medier?
- 4) Forbud mot telefonsalg og andre former for direkte markedsføring?





uib.no