

DEBATT SI DIN MENING!

Send innlegg til debatt@finansavisen.no eller se finansavisen.no. Skriv kort, maksimal lengde er 400 ord.

Five har tre råd, og alle innebærer salg av egen bolig. Forunderlig, mener Thor Sandvik i LittExtra.

Carsten O. Five og seniorlån

Vi er forundret over rådene Carsten O. Five gir norske pensjonister i Finansavisen 10. september. Her advarer han mot seniorlån, samtidig som han anbefaler tre alternativer for pensjonister som ikke har økonomi til å oppta rammelån:

- Man kan selge boligen og kjøpe rimeligere bolig.
- Man kan selge boligen for deretter å leie.
- Man kan selge boligen til arvingene og beholde en livsvarig boret.

Alle alternativene innebærer salg av dagens bolig. Vi vet imidlertid at mange eldre ønsker å bli boende i sitt eget hjem så lenge de kan. Hvem vil vel ikke det?

Dersom man er heldig og finner en ny bolig med god livsløpsstandard som er rimeligere enn boligen man selger, kan det selvfølgelig være en god løsning. Men leiemarkedet er neppe en god løsning for pensjonister som ønsker trygghet livet ut. Og hvor i all verden er tallgrunnlaget som tilsier at det er realistisk at arvingene skal kjøpe ut foreldrene i tillegg til å betjene egne boliglån?

Seniorlån er en løsning for at folk over 60 år kan låne uten krav til inntekt og god likviditet. Kunden må ikke betjene renter eller avdrag på lånet. Rentene legges til lånesummen, og lånet forfaller først ved permanent utflytting eller død. Det er boligens verdi og



Thor Sandvik. FOTO: LITTEKRA

DIN ØKONOMI



Advarer mot seniorlån

«Både bare er renten på seniorlån høyere enn på andre typer boliglån, men effekten av renten er større enn på et lån som vil bli betalt ut av arvingene», sier Carsten O. Five.

Finansavisen 10. september.

kundens alder som avgjør maksimalt lånebeløp. Pensjonister med lav inntekt, men betydelig sparekapital bundet opp i bolig, har med seniorlån fått en mulighet som tidligere ikke eksisterte. Og denne gruppen av pensjonister er stor.

Siste tilgjengelige statistikk viser for eksempel at 64 prosent av kvinner over 67 år har en bruttoinntekt under 300.000 kroner (Statistisk sentralbyrås selvangivelsesstatistikk for 2016). Videre er det statistisk sett forventet at 70 prosent av kvinner lever lengre



UVANLIG VALG: Leiemarkedet er neppe en god løsning for pensjonister som ønsker trygghet livet ut, skriver artikkelforfatteren. FOTO: NTB SCANPIX

enn partneren. Bankene vil i praksis si nei til ordinære lån til kunder med inntekt under 300.000 kroner uansett hvilken sikkerhet som stilles.

Når det gjelder renten, er seniorlån rundt 1,50 prosentpoeng dyrere enn rammelån. (Laveste rente på seniorlån er p.t. 3,95 prosent.) Five anbefaler kunden å ta det billigste alternativet, noe som selvfølgelig forutsetter at kunden har tilstrekkelig inntekt til å kvalifisere for rammelån. Men Five sier ingenting om risikoen for lån-

tager ved å ta opp rammelån.

Bankene har i låneklausulen for rammelån sikret seg godt – kredittgjiver har rett til å nekte deg å utnytte kreditten fullt ut dersom boligverdien faller betydelig eller din evne til å betjene kreditten reduseres i forhold til forutsetningene. Finanstilsynet advarte derfor i DN i mars 2015 mot enkelte egenskaper ved rammelån: «Sviktende betjenings- evne kan i verste fall føre til at man må flytte fra boligen. For pensjonister som har behov for å spe på en mager pensjon, vil som

regel et «seniorlån» passe bedre».

Å sammenligne rammelån med seniorlån utelukkende ut i fra renten, er i beste fall lite gjennomtenkt rådgivning fra Fives side. I verste fall er det direkte villedende overfor pensjonistene.

■ **THOR SANDVIK**
Daglig leder i LittExtra

(LittExtra har utviklet låneproduktet seniorlån, og bistår banker med utvikling og tilrettelegging av lånetypen. Red.)

Energiselskapene er fortrent fra toppen av listen over verdens mest verdifulle selskaper. Noe må gjøres, skriver NHH-professor Tor W. Andreassen.

Altfor analoge energiselskaper

Rapporten Digital21 foreligger.

Et godt stykke arbeid som peker på tiltak man kan, må og bør gjøre for omstilling av offentlig og privat sektor. En viktig sektor for digitalisering er energiselskapene. Jeg mener at de i tillegg bør nærme seg konsumentmarkedet for å opprettholde sin relevans og attraktivitet for samfunnet, kunder, og investorer. Energiselskapenes forretningsmodell og logikk er basert på fem gjensidig avhengige faktorer:

- Tilgang på nye olje- og gassfelt, som...
- ...kan utvinnes på en effektiv måte for...
- ...å selge produktene i...
- ...et internasjonalt marked hvor...
- ...prisen er definert.

I jakten på nye energikilder er energiselskapene avhengig av tilgang på nye leteområder. Uten dette stopper veksten. I Norge er det bekymringer knyttet til tildeling av nye felter etter 2020. I tillegg har selskapene liten eller ingen påvirkningsevne på prisene, noe som gjør at volum, utvinnings- og driftskostnader er ledernes viktigste verktøy for å skape lønnsomhet, utbytte til eiere og avkastning for investorer.

Mens dette historisk har fungert godt og gitt bemerkelsesverdige høy verdiskaping for samfunnet, er næringen i dag under økende angrep fra miljøkrefter som presser frem endringer i forbrukeres holdninger til og kjøp av fossilt brensel og plastrelaterte produkter. Nå begynner inves-

torene å røre på seg.

Energiselskapene er fortrent fra toppen av listen over verdens mest verdifulle selskaper. Exxon var i mai 2018 det tiende mest verdifulle børsnoterte selskapet i verden, forbigått av blant annet Google, Apple, Facebook, og Amazon (GAFA-selskapene). På listen over de ti mest verdifulle amerikanske oppstartsbedriftene i 2017, finner vi bare ett produksjons-selskap – SpaceX. Dette er noe investorene merker seg.

Felles for de mest verdifulle selskapene er at de er 1) forbrukerorienterte, 2) digitale, og 3) i stor grad plattformbaserte – det vil si at de med teknologi direkte kobler brukere eller kjøpere og selgere med hverandre. Tenk Uber og Airbnb. De økonomiske

resultatene taler for seg selv, noe langsiktige eiere merker seg.

La meg gi ett eksempel: Apple, Facebook, og Google hadde i 2014 omtrent den samme omsetningen som bilprodusentene Chrysler, Ford, og GM hadde i 1990. Den store forskjellen var at teknologiselskapene gjorde det med et tiendedels antall ansatte og til en børsverdi som var 40 ganger høyere. Dette mener jeg energiselskapene må ta lærdom av i innovasjonen av sin egen forretningsmodell.

Mens en økende del av nærings-livet snakker om innovasjoner rettet mot sluttkundene, digitalisering, kunstig intelligens, og bruk av data fra sensorer i ulike produkter som snakker sammen



Tor W. Andreassen. FOTO: NHH

via internettet, er dette fremmed musikk i energibransjen – så langt!

Jeg mener at digitale forretningsmodeller mot konsumentmarkedet vil være en spennende og supplerende utviklingsretning for økt firmaverdi for energi- og produksjonsselskapene. At General Electric etter mer enn 100 år ble tatt ut av børsindeksen Dow Jones i år, sier noe om at produksjonsselskapene taper terreng til andre virksomheter og investorer.

■ **TOR W. ANDREASSEN**
Professor i innovasjon ved NHH og leder av Center for Service Innovation (CSI)