

Oslo, 2 mai 2023

## **Høringsvar – Forslag til forskrift om formidling av lån og endringer i finansforetaksforskriften**

Clinsj er i all hovedsak positive til forslaget til forskriften som den er fremlagt, men har enkelte observasjoner gitt vårt ståsted i markedet.

### **Om Markedet**

Boliglånsmarkedet i Norge er preget av relativt mange aktører som tilbyr mange produkter. Det er i dag mer enn 1400 forskjellige formelle lånetilbud med forskjellige krav, og markedet forandrer seg daglig. Det gjør markedet uoversiktlig for vanlige forbrukere.

### **Om Clinsj AS**

Clinsj er et bank uavhengig fintech selskap som ønsker at boliglånskunder skal kunne være sikre på at de har en rettferdig rente gjennom hele lånets løpetid. Det gjør vi ved at vi hver dag vurderer alle offentlig kjente tilbud fra alle banker i hele markedet. Vi bruker interne algoritmer for å identifisere hva som er et rettferdig rente intervall for kunder i forskjellige risikokategorier. Dersom våre kunders rente er utenfor det intervallet så forhandler vi med kundens bank. Dersom kunden da ikke får en rettferdig rente der de er, bruker vi vår markedskunnskap til å hjelpe dem til å finne en bank der de kan få en slik rente. Og det gjør vi hver dag så lenge kunden er medlem. Vi koster 99 kroner i måneden for kundene, men tar kun betalt dersom kunden har spart penger ved å bruke oss.

Vi dekker 100% av markedet og er kun betalt av kunden og siden vi til enhver tid skal dekke alle tilbud i markedet så har vi ingen, og ønsker ingen, agentavtale med individuelle banker, ei heller tar vi noen form for returkommisjon.

### **1) Registrering – klargjøring av godtgjørelse**

Det er godt tiltak at finansforetak må registrere sine agenter i melding til Finanstilsynet. Men dette i seg selv gjør det ikke lettere for konsumenter å forstå interessekonflikten mellom dem og agent/finansforetak. Vi ser at flere agenter markedsfører seg på en måte som gjør at det er uklart hvilke foretak de er agenter for («la bankene kjempe om deg») uten å klargjøre om deres utvalg er begrenset utifra godtgjørelse hensyn.

Vi vet fra investeringsprodukter at der det er skjulte provisjoner eller insentiver som er knyttet til produktene som tilbys kan det føre til at kundene velger produkter som ikke passer best for deres behov eller mål.

Åpenhet om salgskommisjoner bidrar til at kundene kan ta informerte beslutninger om sine investeringer. Når kundene er klar over de ulike provisjonene og insentivene som finnes, kan de gjøre en mer grundig vurdering av produktene som tilbys og velge det som er best for dem. Dette bidrar også til å skape tillit mellom kunder og finansinstitusjoner, og det kan redusere risikoen for konflikter og klager på lang sikt. Huslån er typisk den største finansielle transaksjon konsumenter inngår og det vil være naturlig at slike opplysninger er tilgjengelig.

Som sådan mener vi at det ville være naturlig at et slikt agent register også inneholder opplysninger om hvilken godtgjørelse agentene har ved bruk av forskjellige finansforetak og at dette er et krav for å få adgang til å markedsføre etter § 2-2 første ledd og klargjørende i forhold til § 15-12.

## **2) Kunnskapskrav**

Kjernen i vår forretningsmodell er å sette kunnskap og kompetanse om boliglånsmarkedet i arbeid for våre kunder. Denne kunnskapen og kompetansen er integrert i algoritmer, programvare og automatiserte prosesser som vi utvikler. Tilsvarende, utviklingen i markedet generelt er at kunder vil i stadig større grad bli rådgitt av algoritmer og automatiserte prosesser på data som i stor grad leveres av forbrukere direkte.

Det er verdt å vurdere hvordan en overfører kunnskapskravene som tilligger personer i dag til slike automatiske, algoritme baserte beslutningsmaskiner. Dette gjelder spesielt når finansforetak og agenter benytter historiske data og mønstre som ikke nødvendigvis representerer dagens virkelighet eller tar hensyn til unike omstendigheter for enkelte kunder. Dette kan føre til at algoritmen gjør upassende beslutninger som kan være diskriminerende eller urettferdige. Dette kan føre til at noen kunder ikke får det lånet de faktisk har behov for eller har mulighet til å betjene. Et eksempel kan være at en ikke hensyntar lempningene i utlånsforskriftens § 10 om Refinansiering i automatiske modeller. Det øker risikoen for «mortgage prisoners» der låntakere er låst til nåværende bank på dårligere vilkår enn det de faktisk burde ha fått i markedet.

Det vil derfor være rimelig at det stilles relevant krav til kunnskap også for algoritme baserte beslutninger. Det vil da være fornuftig at disse kravene dekker de oppgavene algoritmene faktisk utfører og ikke hele verdikjeden.

Med vennlig hilsen

Simen Munter  
co-founder Clinsj AS