

Risikovurdering av reisegarantifondet

Professor Erik Bølviken og Aktuar Arne Eyland

20 Februar 2003

Sammendrag og konklusjoner

Med dagens regler for den individuelle garanti er avsetningene i reisegarantifondet ikke tilstrekkelige. Selskaper med internasjonalt eierskap overfører likviditet til sentral styring utenfor Norges grenser. Oppstår likviditetsproblemer hos slike selskaper ved inngangen til høysesongen er Reisegarantifondet i dag ikke tilstrekkelig. Det argumenteres for at vesentlige usikkerhetsfaktorer som sentralisert cash management og usikkerhet i verdenssituasjonen ikke kan danne grunnlag for nye garantiforskrifter, fordi det ikke er praktisk mulig å tallfeste slik risiko. Isteden er nye regler for den individuelle garanti utformet ut fra at forhåndsinnbetalingene i størst mulig grad dekkes under den individuelle garantien. Reisegarantifondets størrelse behøver ikke da økes mye i forhold til i dag. Dagens innbetaling til den kollektive garanti bør etter vår oppfatning endres til en modell der premiene gjøres proporsjonal med garantipliktig årsomsetning. Forskriftene vi foreslår antas å bli lite påvirket av en eventuell EU-tilpasning av Pakkereiseloven.

1 Innledning

På oppdrag fra Barne- og Familiedepartementet har vi gjennomført en økonomisk risikoanalyse av Reisegarantifondet (heretter kalt "Fondet"). Mandatet spesifiserte at vi skulle

- (a) vurdere Fondets størrelse
- (b) utvikle beregningsmodeller for selskapenes individuelle garantier,

- (c) og evaluere konkurrisiko og omfang for ett av de store selskapene.

Det lå også i mandatet at vi skulle sammenligne med dagens metode og med hvorledes problemet gripes an i utlandet, for eksempel i de skandinaviske land, i Finland, i Tyskland og i Storbritannia.

Det naturlige utgangspunkt for analysen er selskapenes individuelle garanti som er avgjørende for Fondets risiko. Er garantiforskriftene strenge nok, faller behovet for et eget fond nesten bort prinsipielt. Mange av de land det er naturlig for Norge å sammenligne seg med (Sverige, Finland, Tyskland, Storbritannia) mangler da også et eget fond som siste garantiinstans. Den individuelle garantien diskuteres i pkt 4 og Fondets størrelse og innbetalingsforskrifter i pkt 5.

Utgangspunktet for garantiordningene er forpliktelsene turoperatørene har påtatt seg overfor sine kunder. Det er betalt for en vare på forskudd og kan varen ikke leveres, skal forbrukerne holdes skadesløse. Dette leder til den grunntanke at reisearrangørene pålegges å stille garanti som til enhver tid dekker deres økonomiske ansvar overfor de reisende. I nesten alle land (se pkt. 3) er de individuelle garantiene utformet ut fra et slikt prinsipp.

Vi går ikke inn for noen annen fremgangsmåte og vil i den forbindelse bemerke. Mandatet fremhever at vi skal belyse "utvalgte risikoelementer som er relevante". Det nevnes politisk uro, krig og terror, selskapenes destinasjoner og deres geografiske spredning og også egenkapi-

talsituasjonen. Med det siste antar vi at man blant annet tenker på internasjonalt eierskap og overføring av likviditet ut av Norge. De forhold som her er nevnt, påvirker åpenbart risikoforholdene og sannsynligheten for konkurs. Samtidig er det vår vurdering at det verken er praktisk mulig eller ønskelig å bygge garantiforskriftene på slike betraktninger, se pkt. 2.

Problemstillingen blir da å utforme smidige regler ut fra anslag over selskapenes løpende forpliktelse overfor de reisende. Dette er en håndfast og konkret måte å gå frem på og hvor det synes mulig å komme frem til bedre forskrifter enn i dag. Som nevnt ovenfor er det ikke helt opplagt at det er behov for en egen kapitalreservering som siste garantist, men vi har ikke sett som vår oppgave å gå nøyere inn på det. Den ekstra buffer-kapital eksisterer i dag og administreres av et kontroll-organ man må ha i alle fall. Dessuten vil det nesten uansett utforming av forskrifter for den individuelle garanti alltid være en *viss* risiko for at garantien ikke er tilstrekkelig.

Oppbyggingen av slike reserver bør følge akterielle prinsipper slik at risikoen for å belaste Fondet reflekteres i den innbetaling som avkreves den enkelte. Det er ikke mulig å gi dette den underbygning man har ved fondsopplegg i vanlig forsikring, men et kort resonnement langs disse linjer er utviklet i pkt. 5 sammen med en diskusjon av Fondets størrelse.

2 Konkursrisiko

Risikoen blant reiselivsarrangørene er i dag trolig større enn da det nåværende regelverket ble vedtatt i 1996. En av de viktigste grunnene er eierforholdene. Mange av de største norske selskapene er nå deler av et internasjonalt konsern med sentralisert cash management. I praksis kan dette bety at de norske selskapene kan gå konkurs som følge av likviditetsproblemer knyttet til konsernets øvrige virksomhet.

Hvor sannsynlig det er at noen isåfall ønsker å drive merkevaren videre er vanskelig å vurdere. Disse ville da stille opp finansielt for unngå

uønsket publisitet. Men det er verdt å merke seg at bankene ikke er tungt eksponert i disse selskapene slik at de ikke har et sterkt incitament til å ta risiko for å drive videre. Man kan neppe ta for gitt at et selskap vil leve videre under et scenario der morselskapet er kommet i vanskeligheter. Etter vår mening må størrelsen av den bankgaranti som kreves stilt i Norge og størrelsen av Fondet som siste ansvarlige kunne dekke et mulig større tap i en worst-case situasjon, se forøvrig regneeksempelet i Appendiks B.

Den politiske situasjon i verden medfører økt risiko for reisearrangører. Andre faktorer som påvirker selskapene individuelt, er geografisk spredning av deres destinasjoner, og det er et mylder av ulike transport- og hotellkontrakter med stor spredning mellom selskapene. Alt dette påvirker deres konkurrisiko, men det er en håpløs oppgave¹ å beregne slike sannsynligheter tallmessig. Det er neppe praktisk under noen omstendighet å bygge forskrifter på slike beregninger, og vi går derfor inn for å konstruere forskrifter for den individuelle garantien uten å ta stilling til konkurssannsynligheten.

Dette betyr også at vi ikke finner det relevant å gå inn på en regnskapsanalyse av de store selskapene der, for eksempel, soliditeten og finansstrukturen gjennomgås. Poenget er at en slik analyse bare vil belyse sannsynligheten for konkurs, en størrelse forskriftene ikke kan bygges på under noen omstendighet. At det er behov for å endre forskriftene for den individuelle garanti følger av argumentasjonen ovenfor.

3 Utenlandske ordninger

Vi har innhentet opplysninger om garantiordningene i de skandinaviske land og Finland, Storbritannia og Tyskland. Her er et kort sammendrag, for mer detaljer, se Appendiks D. Ingen av disse landene har, etter det vi vet, foretatt egne risikoanalyser.

¹Og som ville sprengte alle rammer for denne analysen.

Den svenske og finske modellen ligner hverandre. Begge er basert på individuelle garantier. Prinsippet er at denne skal kunne dekke de totale forskuddsinnbetalingene fra kundene. Ingen av de to landene har garantifond utover dette. De individuelle garantiene fastsettes på månedlig basis, og de varierer over sesongen. Det er i Sverige Kammarkollegiet og i Finland Konsumentverket som er den ansvarlige offentlige instans.

Den danske ordningen er mer skjematisk enn den svenske og finske. I Danmark pålegges reisearrangørene en individuell garanti på kvartalsbasis beregnet ut fra de siste fire kvartalers omsetning. Garantibeløpene avhenger av om flycharteromsetningen utgjør 50% eller mer. I tillegg er det et fond som siste garantist. Dette er bygd opp ved at hver arrangør yter et bidrag på 5 DKK per garantipliktig reisende. Det danske fondet var ved utgangen av 2001 på 76 millioner DKK.

Verken de tyske eller britiske ordningene er belagt med eget reisegarantifond. I Tyskland pålegges reisearrangørene å tegne private garantier hos forsikringsindustrien. Ved dette overfører det offentlige all administrasjon og risiko til den private sektor. Denne fremgangsmåte synes ikke ufornuftig, men den bryter så sterkt med den norske tradisjonen at vi ikke går nærmere inn på den. Det britiske systemet er en uoversiktlig blanding av hjemlig lovgivning og EU-direktiver. Etter opplysninger vi har mottatt regner man her med en koordinering og forenkling i årene som kommer. Hovedpoenget i Storbritannia er som de fleste andre steder at reisearrangørene må stille individuelle garantier som dekker opp forpliktelsene overfor kundene.

4 Den individuelle garanti

4.1. Dagens modell

Dagens modell for den individuelle garanti er basert på det garantipliktige omsetningsgjennomsnitt over tre måneder med maksimalomsetningen i midten. Garantien holdes i utgangspunktet fast gjennom året, med mulighet for å søke om

redusert garanti. De formlene som brukes (angitt i Fondets forskrifter §5), har som konsekvens at de middelstore reisearrangører stiller forholdsmessig mindre garanti enn de små og de veldig store, og garantiene er for store i lavsesongen og for små i høysesongen.

Bak de norske reglene for den individuelle garanti synes å ligge en tanke om at de reisendes innbetalinger og rettigheter til enhver tid skal sikres økonomisk. Dette prinsipp er også fulgt i de fleste av de landene som er omtalt i pkt. 3 ovenfor. Det foreslås ingen endring i denne grunntanke, jfr. argumentasjonen i pkt. 2. Spørsmålet er om dagens ordning er hensiktsmessig. For å belyse dette har vi latt gjennomføre en konkret risikostudie av et worst-case scenario. Analysen er dokumentert i Appendiks B der vi analyserer en konkurs hos et av de store selskapene ved inngangen til høysesongen. En slik situasjon kan oppstå ved en likviditetskrise hos den internasjonale eier. Sammenfatningen viser at med dagens regler for den individuelle garanti er det en klar underdekning for Fondet på nåværende nivå.

Slik vi ser det er det mer hensiktsmessig å endre reglene for den individuelle garanti enn å gjennomføre store økninger i Fondets størrelse. Poenget er at om garantireglene først gir spillerom for overskridelser, kan disse bli alvorlige for de store selskapene. Det vil derfor være nødvendig med et betydelig fondsopplegg samtidig som dette ville være alt for stort for de mindre operatørene. Hva Fondets "nødvendige størrelse" egentlig er, er også vanskelig å definere og beregne; se pkt 5. nedenfor.

4.2 Hvem som bør stille garanti

Man kunne tenke seg et opplegg der bare de store selskapene (de over en viss omsetning) stilte garanti. Ved en konkurs hos et mindre selskap ville Fondet holde kundene skadeløse. De mindre selskapene ville til gjengjeld bli pålagt å foreta innbetalinger til Fondet som dekket opp den risikoen de representerte. Et slikt system ville overføre risikovurderinger som i dag banker

og finansieringsselskaper foretar til Fondet. En annen ulempe er at det kunne åpne for at useriøse aktører lettere ville komme inn i markedet. I Danmark har man siden 1997 fritatt noen av de mindre selskapene for garantiplikt. I denne periode har det i Danmark faktisk vært mange flere konkurser enn i Norge, se Tabell 1

År	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Norge	0.79	0.25	0.66	0.40	0.37	0.74
Danmark	2.31	1.73	1.10	0.56	1.49	1.86

Tabell 1. Konkursfrekvenser for Norge og Danmark. Tallene er i %.

Vi legger til grunn at alle arrangører som omfattes av Pakkereiseloven stiller garanti.

4.3 Ny modell: Diskusjon

I utgangspunktet bør den individuelle garanti dekke de totale økonomiske forpliktelsene en turoperatør har påtatt seg overfor sine kunder, men reglene må også være enkle å etterleve og kontrollere. I dag holdes garantien fast over hele året, men med mulighet til å søke Fondet om redusert garanti i deler av året (§7) om “virksomheten på årsbasis er sterkt varierende i omfang”.

Vi har ikke innhentet opplysninger om hvor fordyrende det er at selskapene tvinges til å holde for høye garantier i deler av året. Heller ikke hvor praktisk det er å la selskapene få anledning til å holde garantier av ulik størrelse for eksempel i en vinter- og sommersesong. Det er ikke spesielt komplisert å lage forskrifter for en gitt sesong. Man må imidlertid i definisjonen passe på at garantiene er store nok forut for selve sesongen. I det etterfølgende har vi formulert garantiforskrifter som kunne komme til anvendelse både når garantien er gyldig hele året og deler av året.

Garantien for den periode den skal gjelde kan brytes ned på

- fullt betalte reiser (“sluttinnbetalt”)
- bare depositum betalt

- og kostnader ved reiseavbrudd.

Det første punktet gjelder reiser som i sin helhet er betalt, men hvor reisen ennå ikke har startet. Deposituminnbetalingene dreier seg om de beløpene selskapet krever inn ved bestilling. Ved en konkurs skal i tillegg ekstraomkostninger ved reiseavbrudd dekkes.

Den garanti som er nødvendig for å dekke fullt betalte reiser kan knyttes til garantipliktig omsetning, men også hvor lang tid etter innbetaling reisen finner sted har betydning. Som anslag for garantipliktig omsetning må man bygge på det som er *budsjettert* eller på slik omsetning fra året før. Vi ser ikke noen grunn til å endre dagens praksis med å ta det største av disse to tallene, men vi foreslår at garantien bygger på den måneden i sesongen der dette tallet X er størst. Dersom antall dager mellom innbetaling og avreise betegnes med N , settes garantianslaget for fullt betalte reiser til

$$X \times (N/30).$$

Deposituminnbetalingen er et fast beløp D per reisende. Dersom A er budsjettert antall reisende under garantiplikt i den måned av sesongen garantipliktig omsetning er størst og M et anslag for antall dager fra *bestilling* til avreise, kan garantien for deposituminnbetalingene settes til

$$\frac{(M - N)}{30} \times A \times D.$$

Reiseavbruddskostnader har vi analysert i Appendix C. Det er vår oppfatning at man vil kunne dekke opp disse via 25 % av garantipliktig omsetning, slik at

$$0.25 \times X$$

er garantien for reiseavbrudd.

Vi har ikke funnet det nødvendig å anbefale å innføre et eget sikkerhetstillegg for de to forhåndsinnbetalingene, mens det i anslaget for reiseavbruddet er bygget inn et slikt tillegg.

4.4 Ny modell: Forslag og evaluering

Oppsummert er da den individuelle garantien summen av

Fullt betalte reiser	$X \times (N/30)$
Depositum	$(M - N)/30 \times A \times D$
Reiseavbrudd	$X \times 0.25$

Disse forskriftene bygger på innrapportering av *budsjettet*, *garantipliktig omsetning*² (X) i den måneden den er størst, antall dager *mellom sluttinnbetaling og avreise* (N), antall dager mellom *deposituminnbetaling og avreise* (M), *budsjettet antall reisende* (A) under garantiplikt i den måneden garantipliktig omsetning er størst og *depositum ved bestilling* (D).

Et regneeksempel viser hvordan formlene fungerer samtidig som det sammenlignes med eksemplet i Appendiks B. Anta at garantipliktig omsetning X i topp-måneden er 213 millioner NOK, at antall reisende A er 33000³ og at sluttinnbetaling og depositumsbeløp 700 NOK betales gjennomsnittlig 40 og 75 dager før avreise. Da blir garantien

Full innbetaling	$213 \times (40/30) = 284$
Depositum	$(75-40)/30 \times 33000 \times 0.0007 = 27$
Reiseavbrudd	$213 \times 0.25 = 53$
Total garanti	364

Beløpet kan sammenholdes med de totale forpliktelsene på 342 millioner regnet ut under det samme scenariet i Appendiks B.

5 Fondet

Vi har sett på de historiske tap i reisebransjen ved konkurser for perioden 1990 til 2002. Om den individuelle garantien ikke hadde vært på plass, ville fondet ha blitt belastet ca. 35 millioner NOK som svarer til 0.65% per garantikrone. I praksis har tapene vært mye mindre ved at garantiene er blitt benyttet, 3.6 millioner totalt over 13 år. Dette svarer til ca. 0.07% per garantikrone. Med et årlig garantibeløp på 949 millioner NOK (i år 2002), gir de historiske tapene et innbetalingsbe-

²Eller omsetningstall fra året før om dette er større.

³Det er disse som dekkes av garantiordningen.

hov på under en million årlig for i gjennomsnitt å holde Fondet skadesløse.

Dette er ikke et stort beløp. Den samlede renteavkastningen av dagens Fond er større. Mot dette kan det innvendes at risikoen for konkurser kan være økende, men de nyere (og strengere) reglene for individuell garanti vil dekke opp det aller meste av utgiftene. Utbetalinger fra Fondet vil finne sted om det har vært tvil om reiser kommer inn under Pakkereiseloven og om garantien av andre grunner har vært for lav.

Etter vår mening kan det neppe være nødvendig med mer enn en høyst moderat økning av Fondet i realverdi. Spørsmålet er hvorledes innbetalingene eventuelt skal fordeles mellom de ulike selskapene. I denne sammenheng vil vi bemerke: Vi ser det på generelt grunnlag som vanskelig å vurdere om noen typer selskaper er mer usikre enn andre. Det er ingen støtte her i historisk materiale, og om tapene eventuelt overskrider den individuelle garantien slik at fondet belastes, er det rimelig å tenke seg at tapene vil være større i gjennomsnitt jo større selskapet er.

Ut fra dette foreslår vi at Fondets styre hvert år fastsetter et passende totalbeløp som skal betales inn og at denne fordeles mellom selskapene proporsjonalt med årsomsetning.

Appendiks

A Kilder og nettsted

Rapporten er basert på samtaler, telefonintervjuer og andre kontakter med

Svein Erik Bjørheim, Bridge
Kerstin Bjørkholm, Kammarkollegiet i Sverige
Simon Bunce, Association of British Travel Agents
Signe Eriksen, forretningsfører Reisegarantifondet
Rolf Forsdahl, Handels- og Servicenæringens Hovedorganisasjon
Arne Häusler, Star Tour
Tommy Kristiansen, Ebookers
Leena Hermansson, Konsumentverket i Finland
Helge Rogne, tidligere forretningsfører Reisegarantifondet
Arne Sveen, Mjøstur

og på undersøkelser av følgende nettsteder:

Norge: <http://www.rgf.no>
Sverige: <http://www.kammarkollegiet.se>
Danmark: <http://www.rejsegarantifonden.dk>
Finland: <http://www.kuluttajavirasto.fi>
Storbritannia: <http://www.abta.com>
Tyskland: <http://www.driv.de>
Tyskland: <http://www.tip.de/register>

B Regneeksempel: Dagens ordning

Spørsmålet om dagens ordning for den individuelle garanti er tilstrekkelig kan belyses ved å analysere ett av de store selskapene. Et logisk worst-case scenario er at ett av disse går konkurs ved inngangen til en av sommermånedene, for eksempel forårsaket av en konkurs hos morselskapet, der, som nevnt, overskuddslikviditeten befinner seg. Et regneeksempel er følgende:

La den antatte konkursen finne sted ved inngangen til juli måned og anta at garantipliktig omsetning er heholdsvise 206, 213 og 146 millioner NOK for juni, juli, august⁴. Etter dagens regler er garantien gjennomsnittet av disse tallene, altså 188 millioner NOK. Hvor stort kunne de reisendes krav tenkes å være? Et mulig svar er følgende oppstilling:

Fullt betalte reiser	$(213+146/3)=262$
Deposituminnbetalinger	$41000 \times 0.0007=28$
Hjemreisekostnader	$13000 \times 0.0020=26$
Opphold ved avbrudd	$13000 \times 5 \times 0.0004=26$
<hr/> Totale forpliktelser	<hr/> 342

Alle tall er i millioner NOK. Totalbeløpet overstiger altså den garantien som er stillt med mer enn 100 millioner. *Dette er til tross for at flere av tallfestingene ovenfor trolig er satt lavt.* De enkelte postene i regneeksemplet er fremkommet på følgende måte.

Fullt betalte reiser omfatter dem der utreisen ennå ikke har funnet sted. Anslaget for disse er basert på at det gjennomsnittlig går 40 dager fra betaling finner sted til reisen begynner. Dette

⁴Tallene og andre opplysninger i dette avsnittet bygger på dem fra et eksisterende selskap.

betyr at ved inngangen til juli (da konkursen finner sted) er alle juli-reisende pluss 1/3 av dem for august innbetalt. Med en garantipliktig juli- og august-omsetning på 213 millioner og 146 millioner henholdsvis blir dette 262 millioner. For *deposituminnbetalingene* har vi lagt til grunn et depositum på 700 kr. per reisende og at det går 21/2 måned gjennomsnittlig fra bestilling til reisen foretas. Dette betyr at halvparten av alle reisende for september og 2/3 for dem fra august har innbetalt depositum, og dette førte til at 41000 deposituminnbetalinger var foretatt. For hjemreisen har vi latt 13000 av de 39000 som var på reise for juni befinne seg ute på konkurstidspunkt og latt dem koste kr 2000 hver å få sendt hjem og lagt til grunn at det påløper ekstra kostnader til hotellopphold for gjennomsnittlig fem dager til 400 NOK per natt.

Selv om dette bare er et regneeksempel med flere usikkerhetspunkter, er avstanden mellom midler og krav så stor at det synes klart at fondet på dagens nivå ikke ville vært tilstrekkelig.

C Avsetning for reiseavbrudd

Det ble i avsnitt 4 foreslått at forskriftene for den individuelle garanti skulle pålegges 25% av månedlig, garantipliktig omsetning avsatt for å dekke kostnader knyttet til avbrutte reiser. Dette tallet bygger på følgende resonnement.

Anta at gjennomsnittlig reiselengde for en reise er 10 dager. Over en måned vil da gjennomsnittlig $10/30=1/3$ av kundene til et selskap til enhver tid befinne seg på reise. Ved en plutselig konkurs gjenstår i gjennomsnitt halve reisen i tid. De gjenværende oppholdskostnader og rettureisen utgjør da halve reisens pris. La vi dette til grunn ville gjennomsnittlig $1/3 \times 50\% = 17\%$ av månedlig omsetning gå med til å dekke opp avbruddkostnader.

For buss-operatører, der transportmiddelet (bussen) følger de reisende er dette neppe noe dårlig anslag, men dreier det seg om fly vil det kunne komme inn fordyrende elementer hvis fly skal chartres på kort varsel. Andre faktorer som

påvirker kostnadene ved reiseavbrudd er reisens lengde og hva som er betalt på forhånd. Det er et mylder av ulike kontrakter og til dette kommer forhold som at selskapene driver flere typer reiser. Også buss-selskapene driver i dag med charterfly for noen av sine turer.

Det er mulig å lage detaljerte forskrifter som prøver å fange opp disse variasjonene så rettferdig som mulig. Finland har valgt denne fremgangsmåten. Etter vår vurdering er man bedre tjent med enklere regler, så meget mer som totalgarantien ikke er veldig følsom overfor variasjoner i beregningen. Vårt forslag er at man skjønnesmessig antar (som en øvre grense) at 75% av prisen per reise vil gå med til betjene avbruddskostnader. Dette svarer til $1/3 \times 75\% = 25\%$ av totalomsetningen, som er vårt forslag.

D Ordninger internasjonalt: Detaljer

Sverige Den svenske ordningen tar utgangspunkt i at arrangøren skal stille garanti overfor kunder som omfattes av begrepet pakkereise. Med dette menes et arrangement som

- består av transport og innkvartering eller noen av disse i kombinasjon med en turisttjeneste som er vesentlig og som ikke direkte er knyttet til transport eller innkvartering,
- varer mer enn 24 timer eller omfatter en overnatting,
- selges og markedsføres til en samlet pris eller separate priser som er knyttet til hverandre.

Det er også bestemmelser om at garantiplikten omfatter selskaper som driver virksomhet som har vesentlige likhetstrekk med pakkereiser.

Det er i Sverige intet reisegarantifond. Prinsippet er at operatørene stiller en garanti som til enhver tid dekker deres økonomiske ansvar overfor kundene. Tanken er implementert via den samme oppdelingen av forpliktelser som i avsnitt 4.3. Den eneste forskjellen er at tallfestingen i detalj er annerledes.

Sluttinnbetalingen er anslått avhengig av om tiden fra betaling til avreise er kortere eller lengre enn 30 dager. Er den kortere beregnes sluttinnbetalingene ved å multiplisere månedens omsetning med forholdet mellom betalingstiden og 30 dager. Er den lengre legger man sammen månedens omsetning og med en andel av omsetningen fra måneden etter. Depositumdelen håndteres månedsvis mens for avbruddskostnadene tar man en tredjedel av det totale antall reisende kommende måned og multipliserer med en skjønnesmessig kostnad per reisende.

Til slutt legger man et sikkerhetstillegg på 10% oppå summen av de tre komponentene. I våre øyne er dette en fornuftig ordning som Norge kunne vurdere å følge.

Finland Den finske ordningen baserer seg på den samme grunntanken som den svenske, dvs at de reisendes økonomiske forpliktelser skal være sikret til enhver tid. Det er intet reisegarantifond som siste sikring. EU's pakkereisedirektiv ligger til grunn. Med en pakkereise forstås da en kombinasjon til samlet pris av

- transport og innkvartering
- eller en av dem sammen med en annen turisttjeneste som er vesentlig for helheten.

I Finland bygger beregninger av den individuelle garantien på

- forhåndsinnbetalinger
- og erstatning for avbrudd, innkvartering og returtransport

som legges sammen. Forhåndsinnbetalingene anslås som et årsgjennomsnitt for de seks månedene som har størst forskuddsgjeld, men dersom dette avviker med mer enn 10% fra det månedlige maksimalforskuddet, beregnes garantien ut fra denne maksimalen. Det er også mulig for arrangørene å stille en grunngaranti med tilleggsgaranti for en eller to høysesonger.

For avbrudd og innkvartering har finnene meget detaljerte regler der man legger til grunn

bruttoomsetningen for måneden med størst omsetning og krever garantier i henhold til prosentsatser som avhenger av hvilken type reiser det dreier seg. Forskriftene oppgir

- for arbeidsreiser: 2%,
- om pakkereisen er mindre enn 6 døgn: 5%
- om den ligger fra 6 og 14 døgn: 12%.
- om varigheten er over 14 døgn: $(\text{antall reisedøgn}/60) \times 100\%$, ikke over 100%.

Når det gjelder hjemtransport, beregnes garantibeløpet ved hjelp av formelen

- $\text{antall reisende} \times \text{prosentsats} \times \text{pris per sete}$.

Her er den første faktoren det totale antall reisende i en måned, prosentsatsen er

- varighet mindre enn 14 døgn: 30%,
- varighet mer enn 14 døgn: $(\text{antall døgn}/30) \times 100\%$, ikke over 100 %,

mens prisen per sete er

- flyreise under 4.5 timer: 300 euro
- flyreise mellom 4.5 og 6.5 timer: 350 euro
- flyreise over 6.5 timer: 600 euro

Danmark Et garantipliktig reisearrangement etter dansk lovgivning er en pakke som omfatter transport og en annen turistmessig ytelse. Pakken kan mangle transport dersom den involverer innkvartering sammen med en annen ytelse. Den danske definisjonen av garantiplikt er noe mer omfattende enn den norske. Garantiforskriftene avhenger av charterflyandelen og av årlig omsetning som vist i Tabell 2. Med en flycharterreise forstås da et arrangement der fly inngår i transporten etter et på forhånd fastlagt program og der det er minst 30 reisende per avgang.

Charterandel under 50%		Charterandel over 50%	
Omsetning	Garanti	Omsetning	Garanti
Inntil 15	0.3	Inntil 10	0.3
Fra 15 til 50	1.0	Fra 10 til 25	1.0
Fra 50 til 100	1.5	Fra 25 til 50	1.5
Fra 100 til 250	2.0	Fra 50 til 100	2.5
Over 250	2.5	Fra 100 til 150	5.0
		Fra 150 til 200	7.5
		Fra 200 til 300	10.0
		Fra 300 til 500	15.0
		Fra 500 til 700	25.0
		Over 700	30.0

Tabell 2. Garantiforskriftene i Danmark. Omsetningen er årlig. Pengeenhet: Millioner DKK.

Dette er en individuell garanti som for de store arrangørene åpenbart er utilstrekkelig i høysesongene, men i likhet med Norge har Danmark et Reisegarantifond i bakhånden. Ved utgangen av 2001 var dette på 76 millioner DKK. Det er bygget opp ved en innbetaling på 5 DKK per reisende i arrangementer som omfattes av Fondets dekning.

Storbritannia har en lovgivning fra 1992 basert på et EU-direktiv med tillegg (1995) av innenlandsk lovgivning. Det er planer om harmonisere og forenkle lovgivningen slik at den følger EUs regelverk.

Det er intet reisegarantifond. Etter opplysninger vi har innhentet varierer forskriftene for de individuelle garantiene med hva slags reise det dreier seg om. Dersom pakken ikke inkluderer fly, stammer regelverket fra EU-delen, og det stilles garantier overfor Association of British Travel Agents (ABTA), som er en privat interesseorganisasjon for reiselivsbransjen, eller overfor en tilsvarende organisasjon.

Men om pakken inkluderer fly, er det den innenlandske lovgivningen som kommer til anvendelse, og nå stilles garantien overfor Civil Aviation Authority. Når det gjelder selskaper som tilbyr bare overnatting (for eksempel via ferjer/båter) eller selskaper som er meglere for andre turoperatører, gis det garantier fra operatører som er medlem hos ABTA, ellers ikke.

Størrelsen på garantiene er også varierende. Det typiske, etter hva vi har fått opplyst er 12-15 % av omsetningen. Det kan være lavere hos selskaper som er med i ABTA (ned til 10% og høyere (Opp til 25%) hos andre.