

Etterord

Betraktninger om lånesaken av pensjonert advokat Stein Atne, Kolsås

Dette er en kommentar til sak mellom John Bilek og Jan Hervig på den ene side og Sparebank1 Oslo og Akershus AS på den annen side.

Saken er grundig gjennomgått av Henrik Syse. Jeg har ingen bemerkninger til hans fremstilling av saken. Mitt bidrag gjelder noen juridiske betraktninger, som jeg mener utdyper Syses syn, og som er vesentlig for forståelsen av saken og som også er vesentlig rent juridisk.

Jeg vil først gå litt gjennom forhistorien og det forhold som var etablert mellom partene før det oppsto noen konflikt.

Forlaget ble etablert i 1994 av John Bilek og Jan Hervig, sammen med flere mindre aksjonærer.

Saken var den at hverken John Bilek eller Jan Hervig var spesielt dyktige på hverken forretningsmessige eller juridiske spørsmål. De var derimot meget vel anskrevne og erfarne forlagsfolk som visste mye om hvorledes et bokforlag skal drives.

For at forlaget skulle ha nødvendig tyngde og ekspertise på de områder hvor Bilek og Hervig ikke hadde dette, søkte de kontakt med Sparebank1 Oslo og Akershus. Banken var klar over at forlaget søkte ekspertise nettopp på bank og finansiering, og banken stilte med egen bedriftsrådgiver. Banken markedsførte seg på sine nettsider med følgende motto: "Hos oss får du gode råd både om lån og finansiering slik at du kan konsentrere deg om arbeidet i din bedrift."

Sparebank1 Oslo Akershus tilbød denne tjenesten på en slik måte at jeg for min del anser det som et bindende tilsagn. Det hadde derfor juridiske konsekvenser når banken først gjennomførte en slik praksis gjennom flere år og stilte med egen bedriftsrådgiver.

Det tilsagn som banken hadde gitt, viste seg imidlertid å være helt avgjørende for det videre forløp. Orion Forlag hadde som de fleste andre bokforlag en omsetningskurve som besto av 20% salg av bøker hele vinteren og sommeren og 80% salg de siste månedene av året.

Forlaget trengte høsten 2007 et kortsiktig lån på 750 000 kroner for å få utløst et sikkert salg på 5 millioner kroner, slik at de bøker som allerede var produsert og som lå på tollager i Oslo kunne løses ut med merverdiavgift og andre utgifter og distribueres til de forhandlere som allerede hadde bestilt dem. I tillegg til dette forhåndssalget hadde forlaget et forventet salg av andre bøker på ca. 5 millioner kroner før jul. På bakgrunn av den sikkerhet som forlaget da kunne tilby, kom det derfor som en stor overraskelse at banken avsto lånesøknaden.

Det har imidlertid i ettertid blitt klart at banken på dette tidspunkt sannsynligvis ønsket å kvitte seg med Orion Forlag som kunde, selv om denne kunden aldri hadde overtrådt noen frist eller misligholdt noe låneforhold til banken. Bankens ønske om å kvitte seg med forlaget hadde trolig sin årsak i de spesielle

markedsforhold som hadde oppstått. Det var nylig gjennomført betydelige oppkjøp og fusjoner, slik at markedet nå bare hadde få virkelige aktører som kontrollerte både bokdistribusjon og de fleste bokhandlere.

For å oppnå at Orion Forlag forsvant som kunde ble det etter min vurdering laget en strategisk plan som senere ble gjennomført til punkt og prikke.

Første ledd i planen var å tilby kundene det samme lånebeløp som nylig var avslått, 750 000 kroner, men nå som private lån til Bilek og Hervig, med halvparten til hver, og med sikkerhet i deres private boliger. Banken tilbød ikke å gi låntagerne sikkerhet i de allerede solgte bøker.

I og med at lånet kunne sikres med god margin i allerede solgte bøker som lå på lager var dette en høyst usedvanlig og meget betenkelig holdning fra bankens side. Det var etter min vurdering ingen grunn til å be om sikkerhet i låntagernes boliger, fordi banken hadde allerede tilstrekkelig sikkerhet i boklageret som skulle ut til forhandlerne.

Banken sa at de kunne gi dette lånet med en frist for tilbakebetaling på to måneder, slik forlaget hadde søkt om, hvilket var fullt tilstrekkelig for at bøkene kunne distribueres og faktureres.

Bilek og Hervig så ingen betenkeligheter ved et så kortsiktig privat forbrukslån, når det samtidig forelå sikkerhet i de allerede solgte bøkene. De oppfattet det slik at banken nå faktisk oppfylte sin forpliktelse ved lojalt å gi dem råd. Dette viste seg imidlertid ikke å være tilfelle. Banken unnlot under telefonsamtalen til John Bilek hvor lånetilsagn ble gitt å opplyse om noe som helst om vilkår ut over vanlige privatlånsvilkår til Bilek og Hervig.

Med dette lånetilsagnet mente Bilek og Hervig naturlig nok at saken var løst, og meddelte derfor de ansatte og forretningsforbindelser at penger ville komme om få dager.

Nå hadde banken på denne måten effektivt blokkert alle tanker om andre privatlån. Banken hadde nå også satt låntakerne i en tidsklemme, fordi den som nevnt hadde meddelt at lånet var innvilget. Det var nå ikke mulig for låntakerne å sende ut en melding om at "dessverre lånet ble ikke noe av". Dette ville ha ødelagt tillit og omdømme i bransjen.

Nå kunne banken slå til med siste del av sin antatte plan, slik jeg ser det er det ingen tvil om det. Det kunne innkalles til et såkalt signeringsmøte tre dager senere. I et signeringsmøte signerer man papirer på en avtale man allerede er enige om. Men slik var det ikke i dette møtet. Nå snudde banken helt og viste at det lå en annen plan bak. I møtet gikk banken helt bort fra lånetilsagnet til Bilek og Hervig. De skulle riktignok signere lånepapirer, men med helt andre vilkår enn det som var avtalt over telefonen. Banken forlangte i tillegg til vanlig sikkerhet for lånet at Bilek og Hervig, at de samtidig også skulle forplikte forlaget å innbetale 750 000 kroner på det langsiktige lånet som forlaget hadde i banken. Det langsiktige lånet forfalt ikke før 31.12.2015 og kravet om en ekstraordinær nedbetaling kom helt uforberedt på Bilek og Hervig.

I tillegg til dette ekstraordinære avdraget som banken forlangte, sa bankens rådgivere at banken ensidig hadde utvidet løpetiden på det private forbrukslånet på 750 000 kroner fra 2 måneder til 2 år, noe banken hevdet var en stor fordel for kunden. Grunnen til bankens endringen av løpetid er i ettertid åpenbar; banken visste at forlaget ikke var i stand til både å betale et ekstraordinært avdrag på 750 000 kroner i løpet av høsten, og samtidig tilbakebetale det private lånet til Bilek og Hervig. Banken anså åpenbart at likviditeten i forlaget var slik at forlaget ikke i tillegg kunne tilbakebetale de lån som Bilek og Hervig hadde blitt lovet.

Situasjonen i dette møtet var plutselig den at forutsetningen for å få utbetalt noe som helst fra banken, var at papirene ble signert slik som de lå på bordet. Bilek hadde på bakgrunn av det ubetingete tilsagnet om lån som banken hadde gitt tre dager før, meddelt sine ansatte og forretningsforbindelser at banken hadde innvilget et privat lån og at de skulle få utbetalt sine tilgodehavender i løpet av få dager. Det er vanskelig å bevise at banken bevisst hadde satt opp en slags felle for Bilek og Hervig for å kvitte seg med Orion Forlag som kunde, men det er nærliggende å tenke i de baner.

Det som banken sannsynligvis anså som svakheten i sin plan, var at Bilek og Hervig på kort varsel kunne skaffet private lån tilsvarende de banken hadde lovet. Banken måtte ha kjent til at både Bilek og Hervig hadde solide økonomiske forhold og lett kunne ha skaffet disse lånene på annen måte. Skulle banken lykkes med sin strategi, måtte dette forhindres og den beste måten var å sette Bilek og Hervig i en tvangssituasjon hvor det ikke var tid til å skaffe andre lån.

I møtet hadde Bilek og Hervig ikke store muligheter til å la være og underskrive fordi det hadde vakt oppsikt og ville ha gjort deres stilling i forlagsbransjen ganske uholdbar. De så seg derfor tvunget til å skrive under på de papirer som lå ferdig utfyllt på bordet, samtidig satte de seg selv i en meget vanskelig økonomisk og avtalemessig situasjon.

Jeg mener at banken ved sin opptreden her har overtrådt de regler som gjelder mellom parter som har et avtalemessig forhold til hverandre.

Det er vanskelig å forstå at banken ikke allerede i telefonsamtale med John Bilek da tilsagn om lån ble gitt, visste at ekstraordinære vilkår ville bli foreslått. Det er senere dokumentert at disse vilkårene ble formelt fastsatt i et møte i banken dagen etter den 26.9, men at banken allerede på det tidspunktet lånetilsagnet ble gitt den 25.9, visste mye mer enn det som tilsynelatende ble lovt som et ubetinget, kurant og privat lån. Det er nokså åpenbart. Bankens bedriftsrådgiver bekreftet også dette i sitt vitnemål, at de nye vilkårene hadde blitt nevnt på vei ut av møtet i kreditkomiteen den 25.9.

Jeg mener at banken ved sin handlemåte og sine muntlige og skriftlige tilsagn faktisk har overtrådt sentrale bestemmelser som tar sikte på å beskytte den ene part mot overgrep fra den annen parts side i et kontraktsforhold. I den anledning vil jeg sitere fra Avtalelovens paragraf 36 av 31. mai 1918 som lyder slik:

”En avtale kan helt eller delvis settes til side eller endres for så vidt det ville virke urimelig eller være i strid med god forretningsskikk å gjøre den gjeldende. Det samme gjelder ensidig bindende disposisjoner.

Ved avgjørelsen tas hensyn til ikke bare avtalens innhold, partenes stilling og forholdene ved avtalens inngåelse, men også til senere inntrådte forhold og omstendighetene for øvrig.

Reglene i første og annet ledd gjelder tilsvarende når det ville virke urimelig å gjøre gjeldende handelsbruk eller annen kontraktsrettslig sedvane.”

Det er vanskelig å forstå at ordlyden i paragraf 36 ikke direkte får anvendelse for det forhold som er beskrevet i her. Det er imidlertid en kjent sak at det er vanskelig for en svak part å gjøre gjeldende Avtalelovens bestemmelser når man har med en meget ressurssterk og mektig motstander. Domstolene vil være svært varsomme med å legge seg ut med mektige krefter i samfunnet.

Det skal bemerkes at det ikke bare er Avtalelovens paragraf 36 som i lovverket tar sikte på å beskytte parter som blir overkjørt i normale forretningsmessige forbindelser, men også bestemmelser i Finansloven gir regler for at forhold som kan virke brutale må varsles på forhånd og med god margin.

Selv ikke dette vilkår var oppfylt i vårt tilfelle. Banken visste utmerket godt og i god tid før signeringsmøtet at det ville skje et ultimatum på selve møtet og unnlot allikevel å varsle om dette på forhånd, noe banken hadde god tid til og lovmessig plikt til.

Det er også flere andre forhold i denne saken som åpenbart ikke er verken etisk eller moralsk ihht god forretningsskikk, og som etter mitt skjønn heller ikke kan være innenfor norsk lov. Disse temaer har låntagernes advokat behørig omtalt i sin anke til Høyesterett. Det var overraskende at ankeutvalget avviste anken slik at saken ikke kommer til behandling i Høyesterett.

Denne gjennomgang viser etter mitt skjønn at en mektig bank som ønsker å kvitte seg med en kunde som ikke har overtrådt noen regler eller gjort noe galt, kan gjøre omtrent som den vil uten at lovverket eller domstolene gir tilstrekkelig beskyttelse for den svakere part.

Jeg vil derfor avslutte disse betraktninger med en oppfordring til bankkunder om å være oppmerksom på hvilke uhyre farlige situasjoner man kan komme opp i dersom man ikke er spesielt aktsom. Man skal ikke tro ubetinget på det som banken sier, men tenke som så at banken kan ha andre og helt motstridende interesser som man ikke har kjennskap til. Noe som er svært karakteristisk for forholdet mellom Sparebank1 Oslo og Akershus i denne saken er at kundene mer og mindre blir tvunget til å oppta et lån som ikke skulle betales tilbake før om to år samtidig som de skulle nedbetale et tilsvarende beløp på forlagets langsiktige gjeld. Det man selvfølgelig som en god rådgiver skulle ha gjort var å sikre disse kundene slik at de ikke ble skadelidende men hadde sikkerhet for sine lån. Dette hadde vært meget enkelt å få til fordi banken hadde åpen sikkerhet i varelager og kundefordringer som kundene kunne nyte godt av hvis banken hadde villet, men banken ville åpenbart ikke det. Ingen rådgiver ville i en normal situasjon finne på

å la en forretningsforbindelse eller en kunde oppta et lån uten å sørge for sikkerhet for kunden når den opplagt var tilgjengelig. Sparebank 1 Oslo og Akershus gjorde ikke dette.

Jeg håper disse betraktninger som kan bidra til ettertanke for kunder som ønsker å gå inn i et åpent og tillitsfullt forhold til en bank. For det er slett ikke sikkert at forholdet blir så godt og tillitsfullt som banken påstår at det er. Tvert i mot kan det tenkes at banken uten at kunden vet det har en helt annen agenda enn det kunden tror at banken har.

Kolsås 20. november 2015

Stein Atne,
pensjonert advokat