

Rådyrt å overføre penger til utlandet

Ny internettjeneste vil kartlegge gebyrene

Bankene tjener rått på folk som sender penger til hjemlandet. Bergens-selskapet Miles utvikler nå en forbrukertjeneste på nett for å sammenligne priser.

ERIN EIKEFJORD
OGNE ØYEHÅUG
TOR HØVIK (foto)
erin.eikefjord@bt.no

Hvert år sendes 300 milliarder dollar over landegrensene gjennom private pengeoverføringer. Dette er tre ganger så mye som all internasjonal bistand til sammen. Gebyrene for transaksjonene utgjør ofte opp til 20 prosent.

– Gebyrene øker jo mer penger vi sender. Jeg sendte nettopp en container med datamaskiner til Afrika. Det ble det mange pengetransaksjoner av, og gebyrene ble veldig høye, sier Joseph Sterling Grah.

Hver måned sender IT-konsulentent 1000 kroner til sin mor som bor i byen Abidjan i Elfenbenskysten gjennom Western Union, som har spesialisert seg på pengetransaksjoner over landegrensene. Hver gang koster det ham 150 kroner i gebyr. Under forrige ukes PC-leveranser sendte han 19.000 kroner. Avgiften kom på 1450 kroner.

– Det blir en del penger i løpet av ett år. Jeg ville selvsagt gjort det mindre kostbart hvis det var mulig, men jeg kjenner ikke til alternativene, sier Grah.

Dette skal nå Utenriksdepartementet, Forbrukerrådet og IT-selskapet Miles på Møhlenpris gjøre noe med. I oktober lanseres prosjektet Sende penger hjem (SPH) på finansportalen.no.

– Sikkert, effektivt og billig

Målet er å gi en oversikt over alle lovlig foretak som driver med pengetransaksjoner, og å gi et godt sammenligningsgrunnlag som gir mulighet til å velge det rimeligste alternativet. Målgruppen er første- og annengenerasjons innvandrere som overfører penger til familie og venner i sitt opphavsland.

– Det er veldig mange ulike priser og løsninger og leverandører på markedet. Vi ønsker å tilby et grunnlag for å gjøre transaksjonen så sikker, effektiv og billig som mulig, sier prosjektleder for SPH i Finansportalen, IT-sjef Raif Aaker.

Aaker sammenligner tjenesten med tilsvarende tilbud portalen har innenfor bank- og forsikringstjenester. Og på samme måte er kostnaden svært avgjørende for valg av tilbyder.

– Etter regjeringens oppfat-

Fakta

sende penger hjem

■ En rapport fra Institutt for Fredsforskning viser at å sende penger fra Norge til utlandet koster opptil 20 prosent av beløpet som sendes. Kostnadene avhenger av land, overføringsmetode, gebyrer, vekslingskostnad og leverandør.

■ I oktober tilbys nettløsningen Sende penger hjem på finansportalen.no.

■ Målgruppen er privatpersoner som ønsker å overføre penger til utlandet. Formålet er å sammenligne tjenester og oppdaterte fakta om priser og valutakurser.

KILDE: FORBRUKERRÅDET, INSTITUTT FOR FREDSFORSKNING

ning er det uakseptabelt at innvandrere skal betale opp til 20 prosent i gebyr for å sende penger til sin familie. Motivet er å hjelpe disse, og ikke å subsidiere banker og andre tilbydere av pengeoverføringer, sier miljø- og utviklingsminister Erik Solheim, som er en av initiativtakerne til SPH-prosjektet.

Ulovlig kanal

Western Union Bank og Forex har nesten hele det norske markedet for pengeoverføring til utlandet.

Western Union har 13 kontorer i Norge, hvorav to i Bergen.

– Avgiftene varierer fra ti til 20 prosent av beløpet, avhengig av



SENDER PENGER HJEM: Larhlid Nouredine brukte fem minutter på å overføre penger til to brødre, en i Marokko og en i Frankrike, fra Western Unions kontor i Olav Kyrres gate i Bergen. Han overførte til sammen 2000 kroner, og betalte 200 kroner i gebyr. Det er første gang han har overført penger. Snart kommer en internettjeneste som gir oversikt over hvem som kan overføre penger til utlandet og hva det koster.

størrelse og hvor raskt det skal sendes. I tillegg kommer avgift for vekslings til mottakervaluta. Mange av våre kunder har lojalitetskort der de samler poeng

Det er uakseptabelt at innvandrere skal betale opp til 20 prosent i gebyr for å sende penger til sin familie.



ERIK SOLHEIM, MILJØ- OG UTVIKLINGSMINISTER

som kan benyttes til rabatt for transaksjoner, sier Mårten Barkman, landansvarlig for Western Union i Norden.

Ifølge en rapport fra Institutt

for fredsforskning, Prio, utgjør også frem andre aspekter ved valg av tjeneste.

– Språk, tilgjengelighet og hvor komfortabel man er med internett vil nok virke inn. For andregenerasjons innvandrere kan dette fungere, men for andre er det et større skritt, sier hun.

– Øker konkurransen

En del av begrunnelsen for SPH-tilbudet er muligheten for at flere vil benytte lovlig overføringskanaler dersom de blir mer tilgjengelige og konkurransedyktige.

Horst tror informasjon om alternativer kan ha en slik kon-

sekvens for noen, men trekker også frem andre aspekter ved valg av tjeneste.

– Det er for eksempel ingen lovlig muligheter for å overføre penger til hele Somalia og deler av Irak. Årsaken er at det ikke finnes noen velfungerende bankssystemer der, sier seniorforsker i migrasjon, Cindy Horst.

– Øker konkurransen

En del av begrunnelsen for SPH-tilbudet er muligheten for at flere vil benytte lovlig overføringskanaler dersom de blir mer tilgjengelige og konkurransedyktige.

Horst tror informasjon om alternativer kan ha en slik kon-

Utviklingskontrakt til fem millioner



Miles AS i Bergen har fått i oppdrag å utvikle tjenesten som skal lanseres på finansportalen i oktober.

– Vi skal utvikle og forvalte den tekniske løsningen som presenterer sammenligning av de ulike aktørene, sier direktør Tom Georg Olsen i IT-konsultantselskapet Miles AS.

Selskapet har kontorer i Bergen og Oslo med 42 ansatte, og

– SAMFUNNSTJENLIG: Direktør Tom Georg Olsen i Miles AS håper etableringen av netttjenesten vil ha allmenn interesse. ARKIVFOTO: TOR HØVIK

driver primært med systemutvikling, testledelse og IT-prosjektledelse innenfor bank, forsikring, energi, telekom og offentlig forvaltning.

Direktør Olsen mottok nettopp signert kontrakt fra Forbrukerrådet i posten. Han estimerer at oppdraget er verdt fem millioner kroner.

Nå starter et prosjektteam på fem-seks medarbeidere utviklingen av nettløsningen. Tjenesten lanseres på finansportalen.no i oktober.

– Dette er samfunnstjenlig og har en god intensjon. Jeg håper og tror at etableringen av denne løsningen vil ha allmenn interesse, sier Olsen.

bt.no/okonomi: Her finner du de aller siste næringslivsnyhetene

Fisketuristen drar med gutta til Norge

Storparten av utlendingene som kommer til Norge for å fiske, finnes i gruppen gutta-på-fisketur. Tyskerne topper blant nasjonalitetene.

MAGNE REIGSTAD
magne.reigstad@bt.no

Dette kommer frem i den første omfattende undersøkelse av sjøfisketurismen i Norge. Det er Norut Tromsø som har samlet inn materialet fra 434 bedrifter fra landsende til landsende. Bedriftene omsatte i 2008 overnatting og båtutleie for 222 millioner kroner.

Seniorforsker Frank Olsen ved Norut presiserer at deres kartlegging bare omfatter virksomheter der det tilbys overnatting og bedrifter som har lagt skikkelig til rette for fisketurisme.

– I våre tall er det heller ikke regnet inn hvor mye denne turistgruppen handler for i butikker, eller bruker på utflukter i regionen. Totalforbruket vil vi få vite mer om i en rapport som blir ferdig til høsten. Så langt er det mye hypoteser omkring dette, men vi vet at grupper som kommer hit utelukkende for å fiske, bruker lite penger i lokalsamfunnet, sier Olsen.

Nye land kommer til

Ikke uventet kommer det flest fiskesultne turister fra Tyskland.

– Men det er interessant å merke seg hvor mange som etter hvert kommer fra tidligere østblokkland. I Nord-Norge utgjør russerne et betydelig innslag, og vi har innslag av både polakker og tsjekkere. Vi vet ikke nok om disse nye gruppene, men det er grunn til å anta at det er mange godt bemidlede blant dem, sier Olsen.

Forskeren tror fisketurisme er en næring i vekst, men for å trekke til seg nye grupper må stedene tilby andre aktiviteter enn bare fiske, eksempelvis kajakkutleie. Det er også bra for fisketurismen at det er en eller flere større attraksjoner eller en by i rimelig nærhet.

Familier til Vestlandet

Norut-undersøkelsen avslører også at det er ikke bare «gutta» som er på tur – med unntak av de som legger ekspedisjonene til Sørlandet. Men 40 prosent av de som skal fiske på Vestlandet, lar familien bli med.

Nord-Norge trekker til seg flest turister i denne kategorien og har flest bedrifter som

satser i denne nisjen. Aktørene på Vestlandet har vært finkest til å strekke sesongen som her går over 27 uker.

– Det gode er at mye av aktiviteten i denne sektoren bidrar til å forlenge turistseongen, sier Olsen.

Turistfisket i kystnære strøk utløser med jevne mellomrom friske lokale debatter. Ifølge Olsen henger dette blant annet sammen med at dette fisket er lite regulert og vi har visst lite om den reelle verdiskapingen.

Sjøfisketurisme

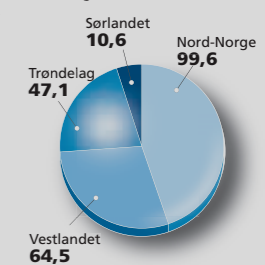
Forskere har for første gang kartlagt verdiskapingen i den norske sjøfisketurismen

Nord-Norge topper

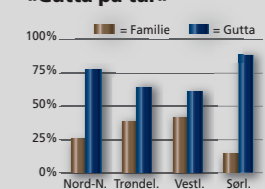
Landsdel	Bedrifter	Boenheter
Nord-Norge	205	1.374
Trøndelag	90	494
Vestlandet	128	789
Sørlandet	11	333
Norge totalt	434	2.990

Overnatting og båtutleie

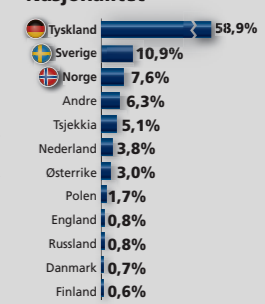
Omsetning i millioner kroner



«Gutta på tur»



Nasjonalitet



Kilde: Norut Tromsø © grafikk@bt.no



Garuda Lederskole er et lederutviklingsprogram som går over 5 seminarer à 2 dager på Solsstrand Hotel & Bad i Os. Siden 1993 har over 500 ledere gjennomført Garuda Lederskole.

GL 60 - oppstart 20. april 2010

For opplysninger tlf. 55 11 71 30 eller www.garuda.no