# scountbanki

longdini. Mátin vit arbeiða upp á er at veita eina sera skjóta og dygdargóða tænastu, sigur Peter Holm.

*Vil tað siga, at Kaupthing leggur seg ikki eftir at vera bíligast?*

- Vit hava ongantíð verið ein discount-banki, og tað koma vit heldur ikki at vera í framtíðini, siga brøðurnir báðir við ein munn.

Hóast bæði Føroya Banki, Føroya Sparikassi og Kaupthing hava havt hampuliga stór yvirskot seinastu árini, so heldur Peter Holm ikki, at tey hava verið so stór kortini samanborið við nógvar útlendskar bankar. Men at pláss kortini er fyri bæði Føroya Banka, Føroya Sparikassa, Norðoya Sparikassa, Suðuroyar Sparikassa, og Kaupthing Bank, tað ivast Peter Holm onga løtu í.

**Bæði innlán og útlán**

Kaupthing hevur, sum vituligt er, longu lænt føroyskum vinnulívi hópin av peningi. Samanlagt er talan um á leið hálvaaðru milliard krónur í útlánum. Harafturat hevur bankin staðið fyri sølu og einskiljingum av føroyskum fyritøkum, og nevnast kunnu Vesturvón, Fiskavirking, og Krúnborg. So ei undur í, um onkur spyr, hvør munurin er á núverandi støðu hjá Kaupthing í Føroyum og henni frammanundan.

Peter og Jan Otto greiða frá, at meðan Kaupthing fyrr veitt lán gjøgnum móðurbankan í Íslandi, so virkar Kaupthing nú sum ein veruligur vinnubanki í Føroyum við innlánum eins væl og útlánum. Hetta merkir samstundis, at tænasturnar verða betri, og kundarøktin kemur meiri í hásætið.

- Til teir kundar, sum vit ofta geva lán til, tað veri seg lutafíggingar, fíggingar av bygningum og fíggingar av skipum, kunnu vit nú veita eina dagliga bankatænastu. Samstundis verður nógv smidligari at veita lán beinleiðis gjøgnum bankan í Føroyum enn gjøgnum móðurbankan í Íslandi, greiðir Peter Holm frá.

Spurdur um Kaupthing ætlar at leggja dent á serlig sløg av lánum ella tænastum, sum skilja seg frá tí, ið hinir peningastovnarnir veita, svarar Peter Holm noktandi.

- Vit hava ikki í hyggju at leggja okkum eftir serstøkum økjum, men vilja halda á fram at kappast við hinar, eins og vit hava gjørt higartil, sigur hann.

Í hesum sambandi skoytir Jan Otto upp í, at tá tað kemur til íløguøkið, so vendir Kaupthing sær ikki burturav til vinnukundar, men eisini til privatfólk, sum ynskja at gera íløgur í virðisbrøv.

- Vit vilja bjóða øllum potentiellum íløgukundum okkara tænastur, líka mikið um tað er ein einkultpersónur ella ein juridisk eind, sum til dømis eitt partafelag, sigur Jan Otto.

Sostatt vendir Kaupthing sær bert til vinnulívið, tá tað kemur til innlán og útlán, men tá tað kemur til íløgur vendir bankin sær til øll.

**Fyrstir við íløgutænastum**

*Jamen, kann Kaupthing nakað, sum hinir lánveitararnir í Føroyum ikki kunnu?*

- Tað veit eg ikki, men vit hava í øllum førum víst, at vit eftir einum góðum ári (síðani Kaupthing byrjaði at veita vinnulán umvegis íslendska móðurbankan, blaðm.) hava fingið ein marknaðarpart á 20-25 prosent av vinnulánsmarknaðinum í Føroyum. So nakað hava vit gjørt rætt, men júst hvat tað

## Fakta um Jan Otto

36 ára gamal, traðkaði sínar fyrstu vinnuligu barnaskógvar í UniBank og Bikuben, meðan hann las á Handilsháskúlanum í Keypmannahavn. Har byrjaði hann at lesa matematikk og búskap í 1990, og eftir 3 ár tók hann, eins og bróðurin, cand. merc. innan finansiering og roknskap og gjørdist liðugur í 1995. Meðan hann las arbeiddi hann parttíð í børs-deildini hjá Unibank – UniBørs kallað. Hann fór síðani í Bikuben, sum seinni kom at eita BG-Bank, har bróðurin hevði arbeitt. Har var Jan Otto lánsbrævagreinari.

Tá Jan Otto kom til Føroya í seinnu helvt av 90-unum gjørdist hann fíggjarleiðari hjá Tryggingarfelagnum Føroyar. Hann byrjaði eisini hjá Kaupthing í 2000, har hann nú er íløgustjóri.

vend