VERKTØYKASSE

for praktisk bruk av

Veikart for sirkulær finansnæring 2.0

For banker, forsikringsselskap og investorer

finanb FORBUNDET | CIRCULAR NORWAY | WWF

Hvem er vi?

Sirkulær finanskoalisjon er en samarbeidsarena hvor deltagere fra bank, forsikring og investering opparbeider kompetanse for å utvikle sirkulære produkter og tjenester tilpasset EU-regelverk og klima- og miljømål.

Vi samarbeider om modeller, verktøy og prosesser som muliggjør investeringer, kunderådgivning og risikoanalyser av sirkulære verdikjeder og forretningsmodeller - i praksis.

Stiftet og ledet av Circular Norway, Finansforbundet og WWF Verdens naturfond Norge.

Norgesturneen og verktøykassen er finansiert av Finansmarkedsfondet og er derfor gratis.

FINANSMARKEDSFONDET

Hvorfor denne verktøykassen?

Finansnæringen spiller en avgjørende rolle i omstillingen til en sirkulær økonomi ved å vri kapitalen mot bærekraftige og sirkulære aktiviteter. For å kunne vri kapitalen i retning av sirkulære verdikjeder og forretningsmodeller, er det avgjørende å forstå risiko, lønnsomhet og robusthet i sirkulære forretningsstrategier - faktorer som ligger til grunn for både finansiell stabilitet og et grønt skifte.

Denne verktøykassen er utviklet for å hjelpe aktører i finansnæringen med å **operasjonalisere** *Veikart for sirkulær finansnæring 2.0* **i egen virksomhet**.

Det er en **praktisk guide.** Den skal støtte banker, forsikringsselskaper til å **styrke risikoanalyser og strategiske vurderinger,** slik at næringen kan **utvikle alt fra grønne lån til forsikringsordninger for gjenbruk og sirkulære investeringer.**

finans FORBUNDET | CIRCULAR NORWAY | WWF

Hvordan bruke denne verktøykassen?

Start med å lese rapporten. Verktøykassens skal hjelpe deg å **ta i bruk veikartet i praksis i egen hverdag og i det strategiske** arbeidet for å **kunne tilby deres kunder sirkulære produkter og tjenester.** Materialet er fleksibelt og kan benyttes på ulike måter, tilpasset tid, kapasitet og modenhetsnivå:

- Startpunkt for intern diskusjon og bevisstgjøring
- Støtte i strategiarbeid og prioriteringer
- Verktøy for opplæring og kompetansebygging
- Støtteverktøy for kunderådgivere og risiko team

Du kan bruke innholdet på ulike måter, avhengig av tid, kapasitet og modenhetsnivå i organisasjonen:

- **Kortversjon (1–2 timer):** Bruk gruppeoppgave 1 med tilhørende tabeller og én caseoppgave som grunnlag for et internt fagmøte eller en teamdiskusjon.

- **Workshop (3–4 timer):** Følg hele oppsettet med pilar-gjennomgang, gruppearbeid og prioritering av egne handlingspunkter.

- **Langsiktig implementering:** Følg veikartets anbefalinger frem mot 2030 og bruk verktøykassen gjennom hele opplegget som inspirasjon for å utvikle intern strategi og måltall knyttet til sirkularitet.

Rapporten ble utgitt i 2024

Innhold i verktøykassen

1) Hva er sirkulær økonomi?

2) Oversikt over **veikartets fem pilarer** og tilhørende handlingspunkter og «**snakk med rapporten**» GPT løsning

3) **Lenker, ressurser og oppdaterte verktøy** for hver pilar

4) **Praktisk handlingsmatrise**: Utvidet tabell og liste over handlingspunkter, inkl. Gruppeoppgave for prioritere pilarer internt (Gruppeoppgave 1)

5) **Caseoppgaver: Virkelighetsnære scenarioer** for **diskusjon og praktisk trening internt**

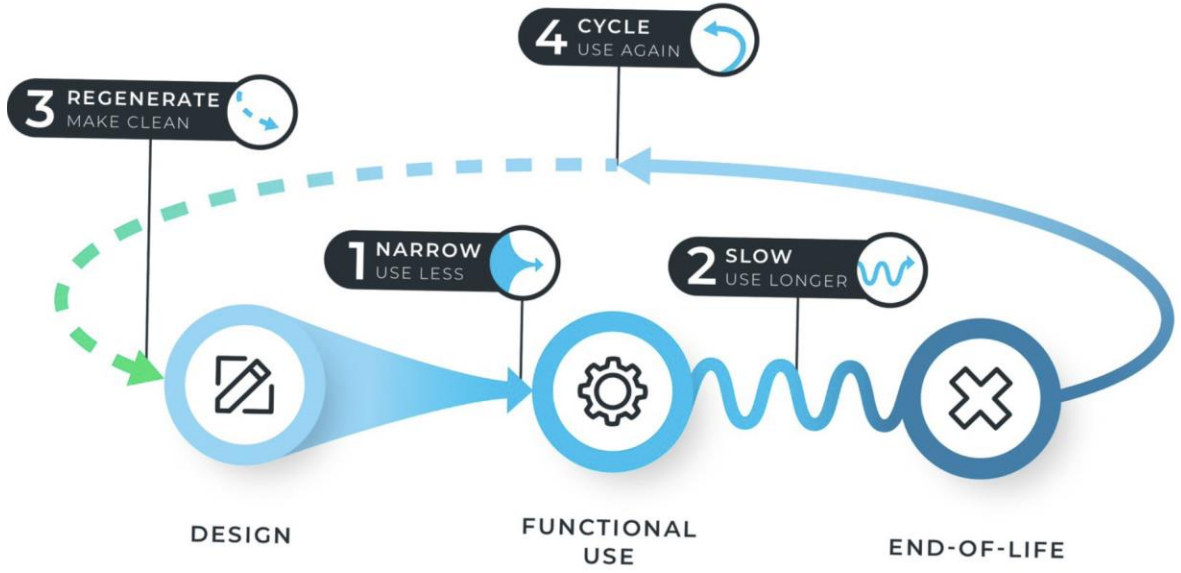
finanb FORBUNDET | CIRCULAR NORWAY | WWF

1) Hva er sirkulær økonomi?

finansforbundet | CIRCULAR NORWAY | WWF

Hva er sirkulær økonomi?

Målet med en sirkulær økonomi er å utnytte jordens ressurser på best mulig måte og **redusere det totale materialfotavtrykket**. I motsetning til den lineære økonomien, der råmaterialer ender som avfall, handler sirkulær økonomi om å holde materialene i kretsløpet så lenge som mulig. Det er ikke bare et spørsmål om avfallshåndtering – det er et fundamentalt skifte i både design og verdikjede, hvor produkter og verdikjeder designes til å **bruke mindre, bruke lengre og brukes om igjen**, slik at ressursene forblir i omløp og **skaper verdi igjen og igjen**.



Kjerneprinsipper:

Smale strømmer — Bruk mindre
Mål: Redusere mengden materialer og energi som brukes.
Hvordan: Produsere og forbruke mindre, forbedre design og øke utnyttelsesgraden.

- Dele- og utleiemodeller (intensiverer produktutnyttelsen samtidig som de reduserer antallet produkter som trengs)
- Lettere produkter og materialer (materialeffektivt design)
- Multifunksjonelle bygninger eller produkter
- Energieffektive løsninger
- Digitale alternativer til fysiske produkter

Sakte strømmer — Bruk lenger
Mål: Forlenge levetiden til materialer og produkter.
Hvordan: Design for holdbarhet og vedlikehold.

- Slitesterkt og modulær produktdesign
- Design for demontering
- Reparasjon, omproduksjon, oppgradering
- Renovering i stedet for nybygg

Regenerative strømmer — Gjør rent
Mål: Erstatte skadelige innsatsfaktorer med regenerative og fornybare alternativer.
Hvordan: Bruke ren energi og ikke-giftige materialer.

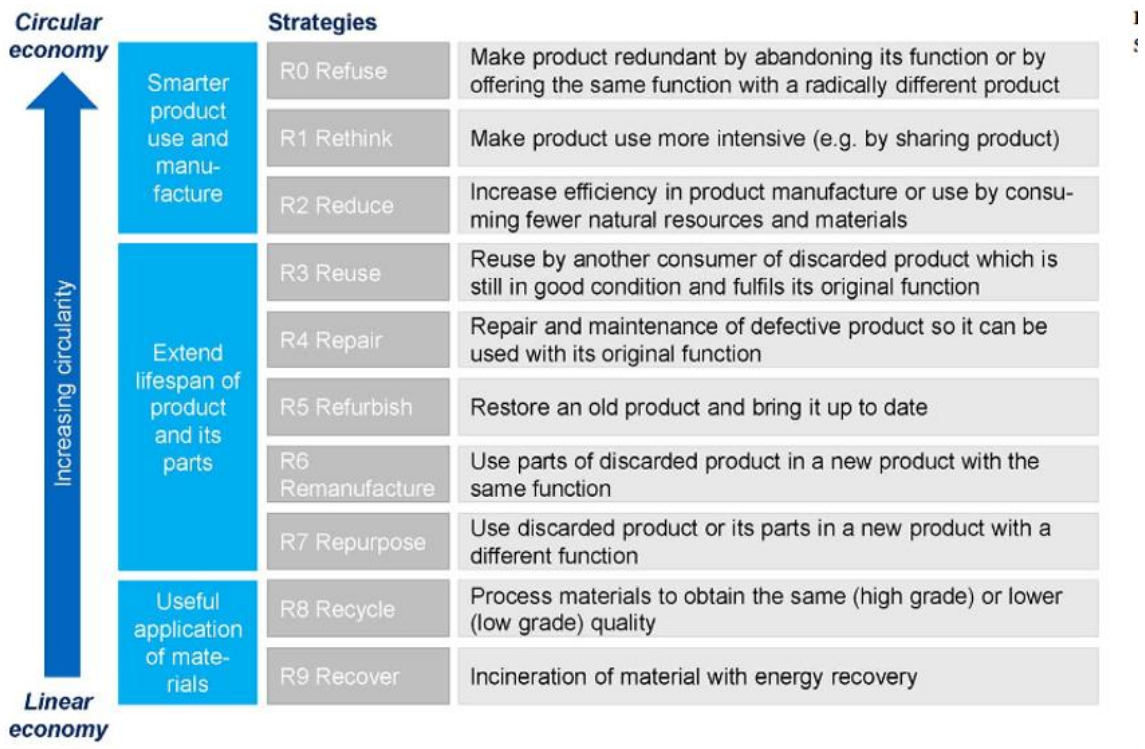
Sirkulerte strømmer — Bruk om igjen
Mål: Maksimere gjenbruk og resirkulering av materialer ved endt levetid.
Hvordan: Design for flere livssykluser og bedre materialgjenvinning.

- Design for resirkulerbarhet og enkel demontering /skille materialene enkelt fra hverandre
- Gjenbruk og resirkuleringssystemer
- Bionedgradering

Vil du vite litt mer om hva sirkulær økonomi er før du går videre? Ta en 10 minutters e-lærings intro til sirkulær økonomi her

Hva er sirkulær økonomi?

De øverste R-strategiene anses ofte som de mest sirkulære:



Rabobank i Nederland bruker **R-stigen** som et enkelt verktøy for kunderådgivere som skal vurdere hvorvidt en virksomhet arbeider sirkulært.

En virksomhet eller et prosjekt er dog ikke nødvendigvis sirkulær bare fordi de gjør en eller flere av disse, man må også vurdere blant annet

- **Reell nedgang i materialfotavtrykk**
- **Påvirkning på natur og klima**, for eksempel CO_2-reduksjon

Som på forrige side, ser vi at vi helst skal kombinere flere ulike strategier.

Hvis du ønsker en fullstendig oversikt over **hvordan dere kan evaluere om et prosjekt eller virksomhet kan anses som sirkulære** med **tilhørende indikatorer,** gå til **Pilar 3 og 4** under: «*Lenker, ressurser og oppdaterte verktøy for hver pilar*»

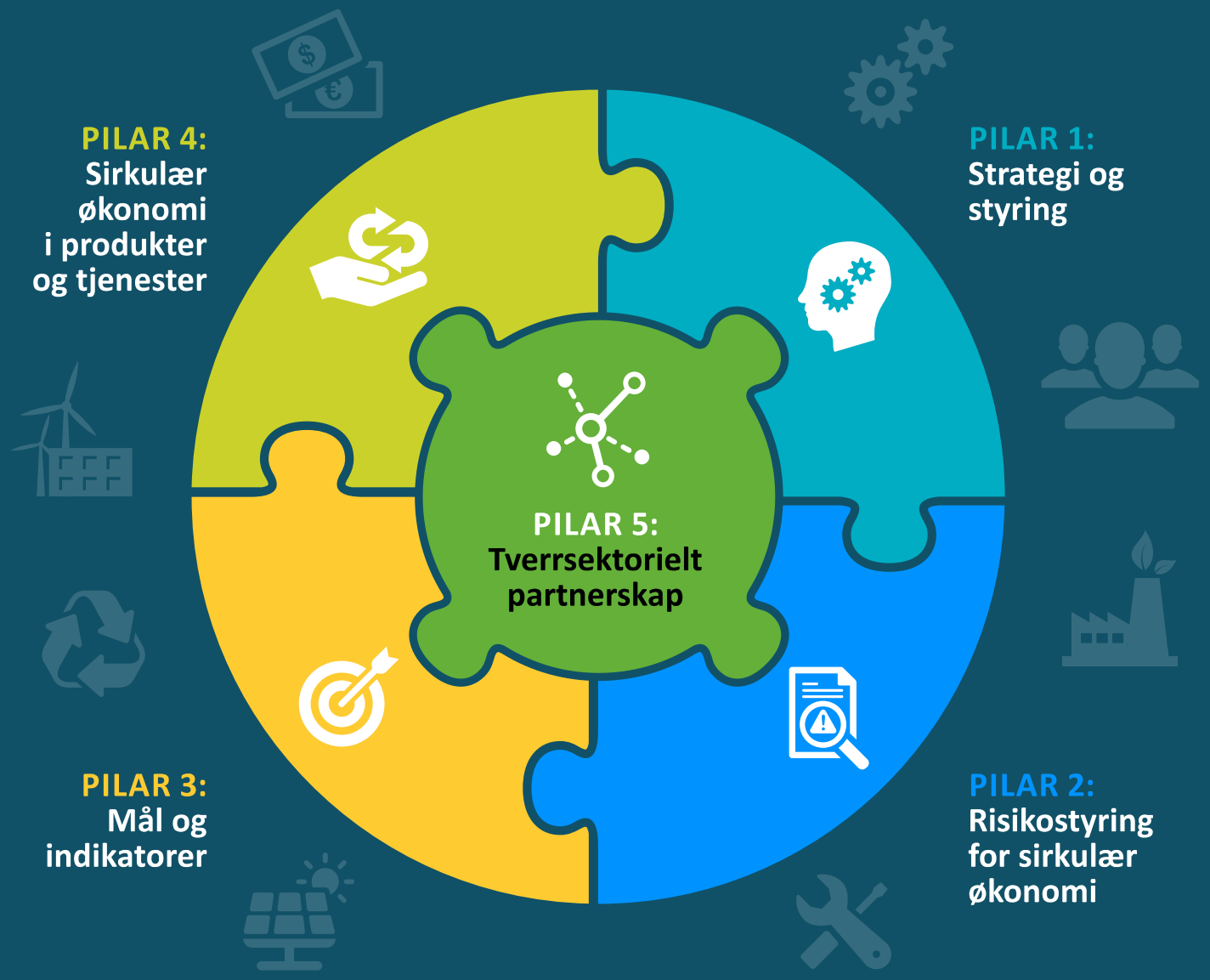
Vil du vite litt mer om hva sirkulær økonomi er før du går videre? Ta en 10 minutters e-lærings intro til sirkulær økonomi her

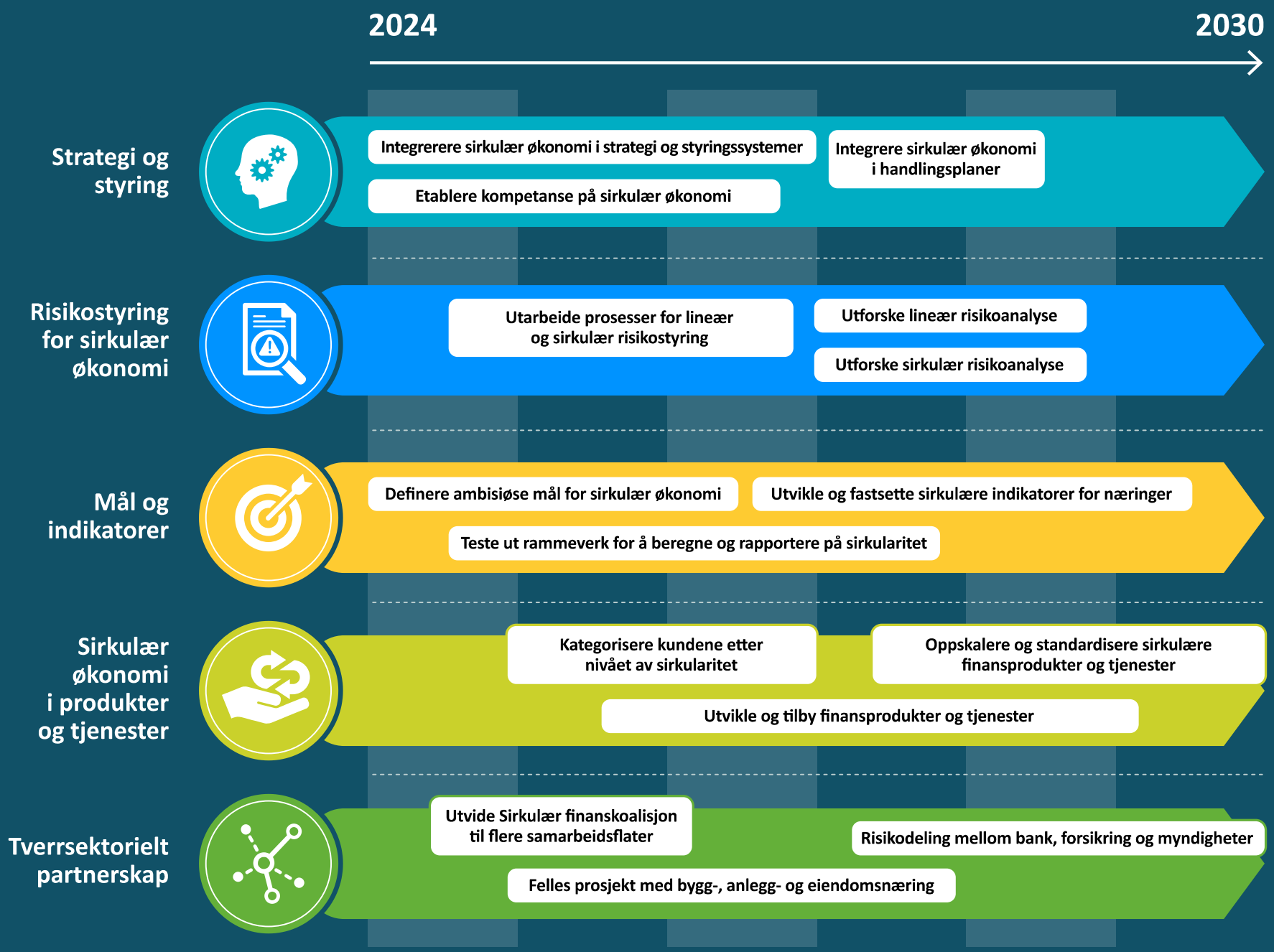
2) Oversikt over veikartets fem pilarer og tilhørende handlingspunkter

Veikartet består av fem pilarer som beskriver tiltak dere ta internt i organisasjonen eller i samarbeid med andre. Målet er å legge til rette for utvikling og tilbud av sirkulære produkter og tjeneste, både i porteføljen og ut mot kundene.

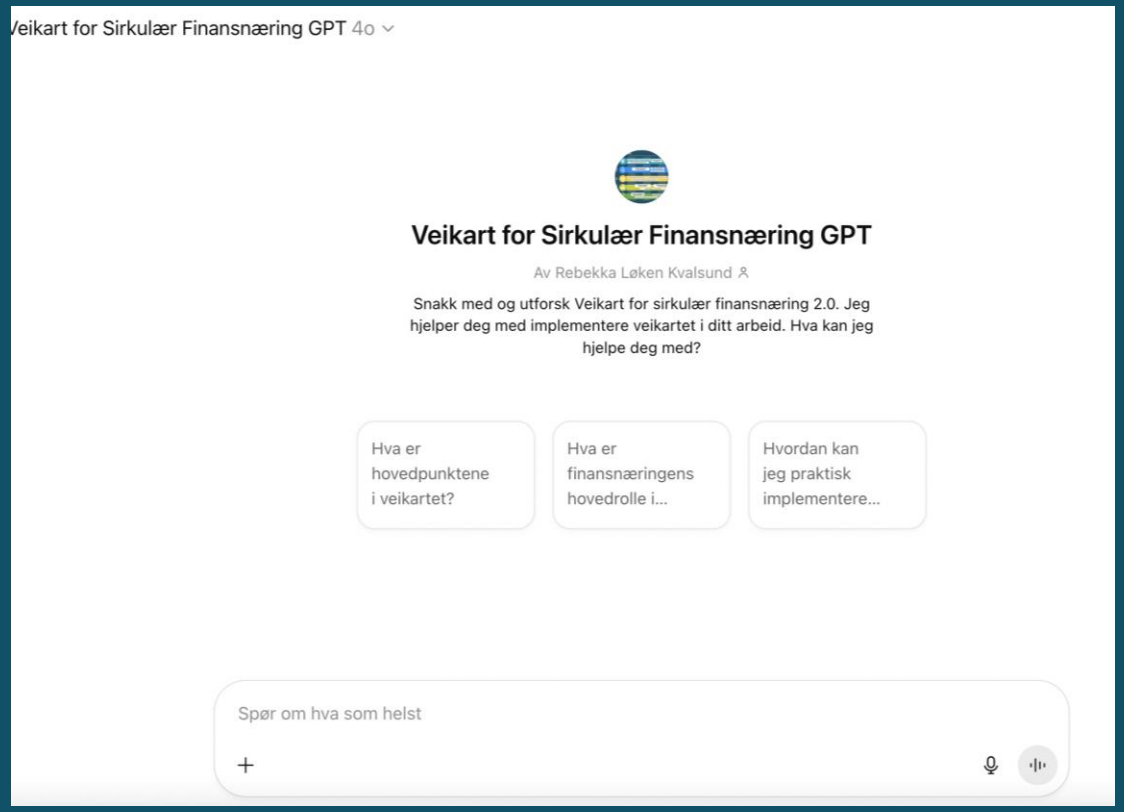
finanb FORBUNDET | CIRCULAR NORWAY | WWF

Fem pilarer – Veikart for sirkulær finansnæring 2.0




2024
2030
Strategi og styring
Integrerere sirkulær økonomi i strategi og styringssystemer
Integrere sirkulær økonomi i handlingsplaner
Etablere kompetanse på sirkulær økonomi
Risikostyring for sirkulær økonomi
Utarbeide prosesser for lineær og sirkulær risikostyring
Utforske lineær risikoanalyse
Utforske sirkulær risikoanalyse
Mål og indikatorer
Definere ambisiøse mål for sirkulær økonomi
Utvikle og fastsette sirkulære indikatorer for næringer
Teste ut rammeverk for å beregne og rapportere på sirkularitet
Sirkulær økonomi i produkter og tjenester
Kategorisere kundene etter nivået av sirkularitet
Oppskalere og standardisere sirkulære finansprodukter og tjenester
Utvikle og tilby finansprodukter og tjenester
Tverrsektorielt partnerskap
Utvide Sirkulær finanskoalisjon til flere samarbeidsflater
Risikodeling mellom bank, forsikring og myndigheter
Felles prosjekt med bygg-, anlegg- og eiendomsnæring

«Snakk med rapporten»



Trenger du en sparringspartner innen sirkulær økonomi, eller syns du det kan være vanskelig å få oversikt i veikartet?

Prøv vår "Snakk med rapporten"-funksjon via ChatGPT HER

Her kan du få *tilpassede* svar basert på:

- Innsikt og sparring om hver pilar
- Næring
- Din **rolle**
- Om du jobber i **bank**, **forsikring** eller som **investor**
- Andre konkrete behov eller spørsmål

AI-verktøyet gjør det enkelt å finne frem til relevant innsikt og handlingspunkter i veikartet.

3) Pilar 1-5:

Lenker, ressurser og oppdaterte verktøy for hver pilar

finanb FORBUNDET | CIRCULAR NORWAY | WWF

HVA ER DIN SIRKULÆRE IDÉ?

Har du en idé som kan gjøre oss litt mer sirkulære – i hverdagen her på jobb, i leverandørkjeden, eller i det vi tilbyr kundene våre?

Skriv ned forslaget ditt her – stort eller lite, konkret eller kreativt!

→ **Hvordan kan VI bli mer sirkulære – sammen?**

Første steg før du går inn i veikartet: Heng opp en plakat på kontoret!

Gode ideer springer ofte ut fra de ansattes egen kreativitet og erfaring.

Kombinert med kompetanseløp og strukturert bruk av de fem pilarene kan en slik plakat bidra til økt eierskap og engasjement rundt sirkulær omstilling.

Visste du at..
Sparebank 1 SMN har gjort dette, og det resulterte i flere gode ideer til piloter.

Pilar 1:
Strategi og styring

Handlingspunkter

1.1 Integrere sirkulær økonomi i strategi og styringssystemer

1.2 Integrere sirkulær økonomi i handlingsplaner

1.3 Etablere kompetanse på sirkulær økonomi

1.1 Under Norgesturneen i samtale med 31 aktører og nærmere 100 deltakere, prioriterte **42% av ansatte** i bank og forsikring punk *1.3 etablere kompetanse* som prioritert handlingspunkt blant alle pilarene for:

- Hele virksomheten
- Risiko teamet
- Ledelsen
- Kunderådgivere

1.1 Visste du at..?
Flere av de mest fremoverlente aktørene innen sirkulær økonomi i Europa har egne dedikerte team eller en intern **«circular economy expert»** som deltar i vurderingen av lånesøknader og gir råd om sirkularitet. Dette gir bedre beslutningsgrunnlag og sikrer at sirkulære forretningsmodeller blir riktig forstått og vurdert.

1.1 Book en gratis rådgivningstime med Circular Norway for å høre hvor og **hvordan dere burde starte kompetansearbeidet**: rk@circularnorway.no

1.1 Ta en 10 minutters gratis e-læringsdemo intro til sirkulær økonomi her

1.2 og 1.3 les mer om hvordan Intesa Sanpaolo integrerer sirkulær økonomi i strategi og handlingsplaner her

Pilar 2:

Risikostyring for sirkulær økonomi

Handlingspunkter

2.1 Utarbeide prosesser for sirkulær risikostyring

2.2 Utforske lineær risikoanalyser

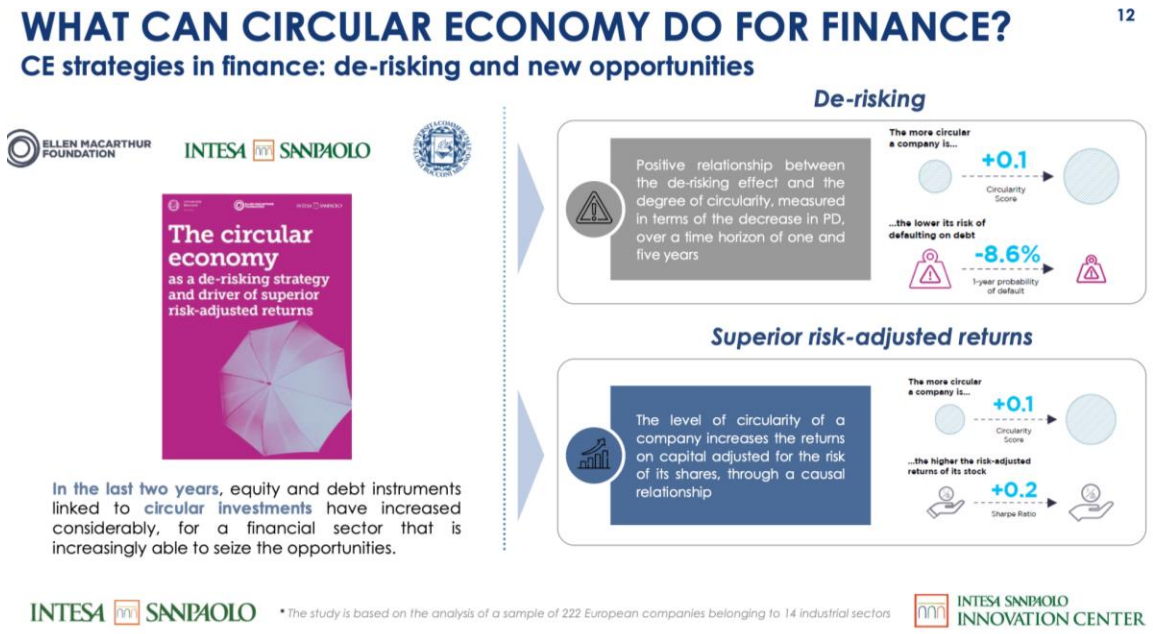
2.3 Utforske sirkulær risikoanalyser

Ta i bruk Circular Risk Scorecard

18 enkle datapunkter for å starte arbeidet med å integrere sirkulær og lineær risiko.

EMF Bocconi Studie

Les mer om hvorfor sirkularitet kan være et risikoreduserende tiltak i dette studie med 222 selskap over 14 europeiske selskap:



Pilar 2:

Risikostyring for sirkulær økonomi

Handlingspunkter

2.1 Utarbeide prosesser for sirkulær risikostyring

2.2 Utforske lineær risikoanalyser

2.3 Utforske sirkulær risikoanalyser

Visste du at...?

⚠ **Lineær risiko er ofte undervurdert**

- Økende sårbarhet i globale verdikjeder, geopolitisk uro og knapphet på ressurser forsterker lineær risiko
- Banker og investorer kan være eksponert for risiko ved å ikke vurdere avhengighet av:
  - Jomfruelige materialer
  - Kritiske råvarer (geopolitisk og økonomisk sårbare)
- 77 % av Norges materialfotavtrykk er importert - en økende trend → Økt selvforsyningsgrad blir et konkurransefortrinn

⚠ **Sirkulære strategier kan være risikoreduserende tiltak**

- Mindre råvareavhengighet gir større motstandsdyktighet
- Økt motstandsdyktighet gjennom:
  - Reparasjon og deling
  - Kvalitetsprodukter og materialdiversifisering
  - Bedre oversikt og kontroll på materialstrømmer
  - Stabilitet i kriser (case: Unilever under covid-19)

- Bocconi studie dokumentert effekt: Lavere mislighold og høyere risikojustert avkastning
- Lær mer om **verdisetting og regnskap** fra caser om sirkulære forretningsmodeller her: Regnskapsstyring for sirkulær økonomi

Pilar 3:

Mål og indikatorer

Handlingspunkter

3.1 Definere ambisiøse mål for sirkulær økonomi

3.2 Teste ut rammeverk for å beregne og rapportere på sirkularitet

3.3. Utvikle og fastsette sirkulære indikatorer for næringer

3.1 Eksempler på mål

KUNDEENGASJEMENTMÅL: 🎯 Innen 2027 skal vi: Identifisere 10 nøkkelkunder innen bygg, anlegg og eiendom. Engasjere dem i datainnsamling og rådgivning om sirkulær økonomi.

EFFEKTMÅL: Måler den reelle påvirkningen. 🎯 Innen 2030 skal gjenbruk av masse X i bygg, anlegg og eiendom øke til 8 mill. tonn per år (fra 4 mill. tonn i 2025).

PORTEFØLJEMÅL:

- Bank: Øke andelen utlån til kunder/prosjekter som oppfyller sirkulære kriterier innen bygg, anlegg og eiendom til 17 % innen 2030 (fra 8 % i 2025).
- Forsikring: Øke andelen skader på telefon som repareres til 80 % innen 2028

3.2 CTI Tool – måler sirkularitet kvalitativt og kvantitativt, oversikt over indikatorer, samkjørt med ESRS 5 i CSRD.

3.2 Harmonized CE Finance Guidelines (2025) – International Finance Corporation World Bank Group guidelines for hvordan enkelt identifisere, evaluere og kvantifisere sirkulære prosjekter. Liste av «Indicative project types» og «Examples of reporting indicators across sectors», inkludert flere real-life caser av virksomheter som har fått sirkulær finansiering.
(*Bruker EU Classification System som ramme (samme rammeverk som blir anbefalt i Pilar 4).*

3.3 EU Taxonomy Compass & "by sector" - sektorspesifikke kriterier. Her kan man hente frem detaljerte krav for ulike sektorer. Dette gir tallfestede krav som gjør det mulig å vurdere hvor sirkulært et prosjekt faktisk er på en sammenlignbar måte.

(*For eksempel: Activities by sector → Construction and real estate → Construction of new buildings → Contributing to circular economy. Her ligger en liste av kriterier. En av dem er: den samlede mengden tegl, takstein og keramiske materialer i et bygg, kan maksimalt 70 % komme fra primære råmaterialer, dvs. 30% må komme fra gjenbruk.)*

Pilar 4:

Sirkulær økonomi i produkter og tjenester

Handlingspunkter

4.1 Kategorisere kunder etter sirkularitetsnivå

4.2 Utvikle og tilby finansprodukter og tjenester

4.3 Oppskalere og standardisere sirkulære finansprodukter og tjenester

4.1 Samle informasjon om utvalgte kunder i porteføljen (f.eks store byggutviklere) gjennom for eksempel et trafikklys-system (rød, gul, grønn) via EU Classification system for Circular Economy *(kombiner med verktøyene under Pilar 3).*

Se hele tabellen med spørsmål dere kan bruke for å hente informasjon og evaluere etter rødt, gult og grønt nivå her

Sirkulær forretningsmodell	Sirkulære kriterier til bruk av bank, skadeforsikring og investeringer
Gruppe 1: Sirkulært Design og Produksjon	1.a Resulterer aktiviteten i betydelige samlede nettoressursbesparelser? 1.a Har materialene/ produktene/aktiviteten som produseres sammenlignbar eller forbedret kvalitet, egenskaper, teknisk funksjonalitet og anvendelsesområder?
Gruppe 2: Sirkulært bruk	2.a Er det mulig for produktene eller komponentene å returnere til sin opprinnelige bruk, kanskje med forbedrede funksjoner, eller å bli tilpasset til ny bruk gjennom oppgradering, etter at de har tjent sitt første formål? 2.a Vil tiltakene som tas for å forlenge produktets levetid, ikke hindre mulighetene for gjenvinning eller resirkulering av produktene, eiendelene eller tilhørende materialer ved enden av deres fornyede livssyklus? 2.b Viser leiemodellen at enheten som utfører aktiviteten beholder ansvaret for vedlikehold, oppfølging og sluttbehandling av produktet eller eiendelen? 2.b Øker aktiviteten (for eksempel utleie) den totale ressurseffektiviteten til produktet eller eiendelen, på en livssyklusbasis, sammenlignet med eksisterende bruksspraksis?
Gruppe 3: Sirkulær Verdigjenvinning	3.a Er sekundære råmaterialer og deler av produktet som er gjenvunnet egnet for gjenbruk eller resirkulering (hvor kan de gjennomgå flere gjenvinningsrunder uten å forringe kvaliteten?)?
Gruppe 4: Sirkulære støttemodeller	4.a Muliggjør de sirkulære støtteverktøyene, applikasjonene og tjenestene tydelig strategier for sirkulær økonomi?

Tabell 1 Eksempler på sirkulære kriterier som kan benyttes til å kategorisere kundenes sirkularitetsnivå.

Sirkulært kriterie	Kundens svar	Kriterie møtt	Kunden tar steg mot å møte kriteriene	Kunden møter ikke kriteriene	Kriteriene kan ikke bli møtt
1.a Resulterer aktiviteten i betydelige samlede nettoressursbesparelser?	Svar: Ja, fordi ...	X			
2.b Viser leiemodellen at enheten som utfører aktiviteten beholder ansvaret for vedlikehold, oppfølging og sluttbehandling av produktet eller eiendelen?	Svar: Delvis, men vi skal endre ...		X		
.....					
.....					
Konklusjon					
Oppfyller klienten alle kriteriene?	Nei				
Hvis ikke, hvilke sirkuleringsmuligheter er identifisert?	Sirkularitetskriterie 2b og ...				

Pilar 4:

Sirkulær økonomi i produkter og tjenester

Handlingspunkter

4.1 Kategorisere kunder etter sirkularitetsnivå

4.2 Utvikle og tilby finansprodukter og tjenester

4.3 Oppskalere og standardisere sirkulære finansprodukter og tjenester

4.2 & 4.3 Eksempler

- Grønne obligasjoner, Grønne lån, Bærekraftslinkede lån, Vekst og omstillings lån og god kunderådgivning (høy kompetanse).
- Sirkulær forsikring: forsikring under utleie, reparere skader på f.eks mobiltelefon > kjøpe nytt, gjenbruk av bildeler
- Ekskluderingskriterier: Utelukkelse av bransjer med høy negativ påvirkning

Med insentiver som..

- **Forlenget nedbetalingstid** – f.eks. 15–20 år for prosjekter med sirkulære fordeler (som høy ressurssikkerhet)
- **Redusert egenkapitalkrav** – f.eks. fra 20 % til 15 % for prosjekter med høy langsiktig bærekraft og robusthet
- **Sirkulære rabatter** – lavere rente for visse typer sirkulære investeringer

Harmonized CE Finance Guidelines (2025) – viser til 40+ real-life caser om på hvordan ulike sirkulære forretningsmodeller er finansiert, fra ulike sektorer og aktørtyper.

NB! **Husk å prissett risiko riktig**. Sirkulære forretningsmodeller kan bidra til økt robusthet, forsyningssikkerhet og motstandsdyktighet i usikre tider. Et prosjekt som i dag vurderes som "høyrisiko" kan ha lavere faktisk risiko enn først antatt.

Pilar 5:

Tverrsektorielt partnerskap

Handlingspunkter

5.1 Utvide Sirkulær finanskoalisjon til flere samarbeidsflater

5.2 Felles prosjekt med bygg-, anlegg- og eiendomsnæringen

5.3 Risikodeling mellom bank, forsikring og myndigheter

Eksempler på rollefordelinger

Eierne: Førstelinjerisiko – ansvar for omstilling og investeringer.

Bank: Strukturert finansiering der sikkerhet finnes.
Husk: Tradisjonelle regnskap fanger ikke verdien og sikkerheten i sirkularitet. Banker kan være gode sparringspartnere og bindeledd til virkemiddelapparatet.

Myndigheter: Risikoavlastning gjennom garantier og støtteordninger. Insentivforslag fra ekspertgruppen inkluderer også endringer i skatt og merverdiavgift, for å skape bedre vilkår for konkurransedyktighet for sirkulære løsninger.

Forsikring: dekke usikkerhet i tjenesteleveranse, oppfordre til deling gjennom gode forsikringer og sikkerhet for forbrukeren, og velge gjenbruk > nytt i skadeoppgjør.

Investorer: vekstfase, høyere risiko

Finanstilsynet og Basel 3 Regulatorisk rammeverk som påvirker hva banker må vektlegge. Økt behov for å inkludere sirkulære og lineære risikofaktorer etter hvert som datagrunnlaget styrkes.

4) Gruppeoppgave: De fem pilarene som praktisk handlingsmatrise

- Hver pilar i handlingsmatrisen inneholder anbefalte tiltak dere kan ta utgangspunkt i
- Bruk matrisen i Gruppeoppgave 1 for å identifisere hvilke tiltak teamet mener er viktigst.
- Kontakt rk@circularnorway.no for å få tilgang til matrisen som excel fil for intern bruk

finansforbundet | CIRCULAR NORWAY | WWF

Gruppeoppgave 1 – Matriseøvelse for å identifisere prioriterte pilarer og handlingspunkt

Bruk pilarene på de neste sidene i matriseformat med tilhørende handlingspunkter som støtte.
Hvert bord får tildelt én pilar hver fra Veikart for sirkulær finansnæring 2.0.

Hva trenger du av utstyr for å gjøre denne oppgaven med ditt team?
En koordinator, utskrift av matrisene (se neste sidene), Post-it-lapper, penner, utskrift av veikartets fem pilarer til å henge opp lapper på.

Steg 1 -Individuelt arbeid (15 min): skriv ned **tre tiltak** du syns er relevant at DIN virksomhet tar i bruk **innenfor den ene pilaren** ditt bord har fått tildelt. Inkluder gjerne:

- *Er det realistisk og relevant at dere kan starte dette arbeidet allerede i morgen? Hva mangler for å kunne starte arbeidet?*
- *Hvem må du ta med i arbeidet fra egen virksomhet for å lykkes? (stilling/avdeling/person)*
- *Er det noe annet innen denne tematikken som er enda viktigere som ikke er listet? Krasjer det med annet ESG arbeid?*

Steg 2 – Diskusjon på eget bord om egen tildelt pilar (15 min): Del dine tre forslag med gruppen - valgte dere ulike ting eller det samme, og hvorfor? Bli enige om hvilke tiltak dere som gruppe syns er viktigst og gjerne vil dele med de andre gruppene.

Steg 3- Felles fremføring (10 min per gruppe) Hva valgte deres bord? Presenter gruppens prioriteringer for resten av deltakerne.

Steg 4- Refleksjon og handling (5 min, individuelt): Med utgangspunkt i det du har hørt fra de andre: Hva er én konkret handling du selv kan gjøre når du kommer på jobb i morgen for å fremme sirkulær økonomi? **Hva er det viktigste** dere kan gjøre? Hvem vil du involvere? **Her kan du velge fra alle pilarene** - altså ikke begrenset til egen tildelt pilar.

✏️ Skriv det ned på en **post-it og heng den på den pilaren** du mener den hører hjemme.
Mål: Skape tydelighet rundt neste steg –hva syns teamet er den viktigste handlingen og pilaren - og synliggjøre eierskap til handling.
Steg 5: basert på hvor de fleste lappene og anbefalinger til tiltak blir hengt, bli enige om hva som burde prioriteres fremover.

Pilar	Handling	Handlingspunkt	Praktisk implementering indikator	Mål	Mål oppnås innen (år)	Bruk av CSRD	Bruk av Taksonomi	Ansvarlig ansatt/avdeling	Hvilke data trengs	Hvilke ressurser og kapasitetsbygging er nødvendig internt ?	Annet
Pilar 1: Strategi og Styring	**1.1 Integrere sirkulær økonomi i strategi og styrings**	SØ som en sentral del av bankens bærekraftstrategi						*Toppledelsen og styret*			
		Skap tydelige sammenhenger mellom SØ og andre bærekraftsområder, både negativ og positiv effekt	*C02 utslipp, biomangfold, vann, utslipp*			*Sirkulær økonomi har effekt på ESRS E1: Climate Change, ESRS E2: Pollution, ESRS E3 Water and Marine Resources, ESRS E4 Biodiversity and Ecosystems*		*Bærekraftsavdeling*			
		Utfør en dobbelt vesentlighetsanalyse og vurder hvor vesentlig SØ er på vesentlighetsmatrisen				*Lovpålagt i CSRD*					
		Styret og konsernledelsen setter SØ som prioritet	**Antall i styret som har gjennomført opplæringsprogram**								
		Tydeliggjøre bankens verdikjede & kreve DVA fra alle leverandører og sponsorat									
		Bli kjent med hvordan bankens investorer i det internasjonale kapitalmarkedet vurderer SØ									
		Vurdere strategiske implikasjoner for SØ: styret vurderer SØ i ICAAP og ILAAP-prosessen									
		Forstå investorenes perspektiv: Analyser hvordan bankens investorer i det internasjonale kapitalmarkedet vurderer SØ, og tilpass strategien for å imøtekomme forventninger og krav.									
		Definer deres rolle innen SØ: Utforsk hvilke utfordringer som finnes og hvilken rolle dere ønsker å ta. Tydeliggjør hvordan reguleringer og aksjonærkrav kan begrense spillerom. Eventuelle insentiver og tiltak må være realistiske og balansert mot risiko og lønnsomhet.									
	1.2 Integrere sirkulær økonomi i handlingsplaner	Vurdere omfang og prioriteringer									
		Definere tidshorisonter (kort, mellomlang, lang)									
		Vurdere når og hvordan i en låne og kredittprosess de sirkulære ekspertene skal involveres for å utarbeide sirkulære KPIer, kriterier/lån og forsikringer, samt samarbeid med andre avdelinger.									
		Skap gode systemer for at sirkulære eksperter blir involvert i standardiserte prosesser									
		Utvikle en plan for kundestøtte (enten som et frittstående dokument eller integrert i en strategi for påvirkningsstyring) som inkluderer en eksempelanalyse av kundens handlingsplan og mål, sårbarheter og resultater knyttet til sirkularitet og andre påvirkningstemaer, samt de tilhørende finansierings- og likviditetsbehovene, inkludert passende insentiver for kunder til å forbedre sin sirkularitetsytelse.									
	1.3 Etablere kompetanse på sirkulær økonomi	Generell kompetanseheving: hva er sirkulær økonomi for alle i banken (inkl. Styret og konsernledelse)	*X antall ansatte får opplæring innen 2026*								
		Kunderådgivere får kompetanse på bruk av DVA / ESRS 5, EU Classification system /hvordan å klassifisere kunder og bruke sirkulære produkter og kriterier i lån og forsikringsprodukter									
		Kunderådgivere tar i bruk Veikart GPT som sparringspartner for inspirasjon og veiledning									
		Risikoteam får skreddersydd opplæring (se Pilar 2 for eksempler av tema)	*X antall ansatte får opplæring innen 2026*								
		Kompetanseprogram for kunderådgivere om utfordringer, muligheter og hvordan best støtte nye sirkulære forretningsmodeller, som utleie og reparasjon.									

Pilar	Handling	Handlingspunkt	Praktisk implementering indikator	Mål	Mål oppnås innen (år)	Bruk av CSRD	Bruk av Taksonomi	Ansvarlig ansatt/avdeling	Hvilke data trengs	Hvilke ressurser og kapasitetsbygging er nødvendig internt ?	Annet
Pilar 2: **Risikostyring for sirkulær økonomi**	**2.1 Utarbeide prosesser for lineær og sirkulær risikostyring**	**Kompetanseutvikling**: Skreddersydd opplæring for risikoteam/kredittavdeling/underwriting-team eller utnevne ansvarlig med spesialisert kompetanse på sirkulærøkonomi (SØ).									
		Risikomåling: Utforske bruk av Circular Risk Scorecard i tillegg til eksisterende modeller for sannsynlighet for mislighold (PD) og forventet tap (EL).									
		Harmonisering av risikostyring: Integrere sirkulær, lineær, klima- og naturrisiko i bankens risikostyringsprosesser for helhetlig vurdering.									
		Data og analyse: Bruke scenarioanalyser og kundedialog for å vurdere spesifikke sirkulære risikoer, inkludert finansiell, operasjonell og regulatorisk risiko.									
		Mål og implementering: Definere og implementere måleparametere for løpende evaluering av sirkulære risikoer.									
		Bygge bedre forståelse gjennom aktiv kundedialog og innsamling av data for å vurdere risikoer knyttet til SØ sammenlignet med lineære modeller.									
		Optimaliser porteføljeforvaltningen ved å kombinere innsikt fra lineære og sirkulære risikoanalyser for bedre balanse mellom høyrisiko- og lavrisikoprosjekter, med fokus på verdikjeder, finansiell stabilitet og langsiktig motstandsdyktighet.									
		Regulatoriske insentiver: Utforske muligheter for risikodeling med myndigheter, fond eller finansinstitusjoner (f.eks. EIB) via støtteordninger og subsidier.									
		Tilpasning til reguleringer: Samarbeide med Finanstilsynet og EU-regulatoriske organer (EBA, ECB) for å få sirkulære faktorer inn i bankenes risikoanalyser og kapitalmodellering.									
	2.2 Utforske lineære risikoanalyser	**Identifisering av lineære risikoer:** Definere hovedrisikoer i lineære forretningsmodeller, inkludert ressursmangel, forsyningssikkerhet og volatilitet.									
		Risikoreduserende effekter av SØ på porteføljen: Kartlegge hvordan sirkulære strategier kan øke motstandskraft, redusere strandede eiendeler og sikre langsiktig finansiell stabilitet.									
		Bli godt kjent med EMF, Bocconi Universitet og Intesa Sanpaolo sin analyse for hvorfor en forbedring av 'Circularity Score' med 0,1 kan redusere sannsynligheten for mislighold av lån med 8,63 % over ett år og 4,93 % over fem år.									
		Finanstilsynets påvirkning: Overvåker bankenes risikostyringsmetoder og kan kreve justeringer dersom risikoer ikke er tilstrekkelig vurdert.									
		Utforske når og hvordan lineær risiko øker strandede eiendeler for finanssektoren									
	2.3 Utforske sirkulær risikoanalyser	Definer de største risikoene og mulighetene innen sirkulære forretningsmodeller for banken/selskapet									
		Scorecard-verktøy: Vurdere bruk av Circular Risk Scorecard for kredittgodkjenning, særlig i materialintensive sektorer eller PaaS-modeller.									*Paas modeller: Eiendomsrettighetene forblir hos leverandøren. Kan skape nye typer risiko,f.eks; Kontraktsrisiko (uavklarte eiendomsrettigheter), kundekredittverdighet (usikker inntekt for leverandører), moralsk risiko (kundens manglende ansvar for eiendeler).*
		Juridiske og kontraktsmessige vurderinger: Involvere juridiske team for å analysere kontraktsrisiko og sikre tydelige eierskapsmodeller i leasing- og utleiemodeller.									
		Forstå og analysere sektorspesifikke risikoer									*for eksempel forsikring og risiko for SØ i bygg: Involvere saneringsselskap, takst, ingeniører og entreprenører for å forstå risiko knyttet til sirkulære løsninger (fukt, bygg, verdikjede).*
		Kapitalmodelltilpasning: Vurdere hvordan sirkulære faktorer kan integreres i PD (Probability of Default), LGD (Loss Given Default) og EAD (Exposure at Default) for mer realistiske kredittvurderinger.									
		Tilpass Circular Risk Scorecard til spesifikke sektorer (f.eks. bygg, industri) og prosjekter (f.eks. supply chain-finansiering) for å forbedre kredittvurderinger og identifisere spesifikke risikoer, inkludert materialbruk og verdikjeder.									
		Utvikle systemer for overvåking av dataenes nøyaktighet og pålitelighet, særlig for små selskaper hvor rapportering er begrenset, og analyser hvordan dette påvirker risikoanalyser.									
		Aktiv kundedialog: Bruk induktive metoder for å trekke innsikt fra caser og bygge en helhetlig forståelse av risiko. Evaluer løpende.									
		Analyser effekten av finansielle og regulatoriske insentiver (f.eks. grønne lån, skattefordeler) på risikoprofiler for sirkulærøkonomiske prosjekter.									
		Utvikle, samle og dele informasjon om sammenhengen mellom ulike sirkulære løsninger /caser og finansiell risiko, inkl. Kredittverdighet /inntekstrømmer /lønnsomhet / kostnad og likviditet på kort og lang sikt, stabilitet og driftsmarginer over tid.									
		Skap dynamiske modeller som tilpasser verdsettelse basert på kvalitet og funksjonalitet og eierskap av materialer. Innfør modeller som evaluerer ressursenes verdi basert på tilstand og fremtidig brukspotensial.									
		Risikojustert verdifastsettelse: Inkluder sannsynlighet for teknologiske eller markedsmessige endringer som kan påvirke materialets verdi.									

Pilar	Handling	Handlingspunkt	Mål	Mål nås innen (år)	Bruk av CSRD	Bruk av Taksonomi	Ansvarlig ansatt/avdeling	Hvilke data trengs	Hvilke ressurser og kapasitetsbygging er nødvendig?	Annet
Pilar 3: Sirkulære mål og indikatorer	**3.1 Definer ambisiøse mål for sirkulær økonomi**	Bruk sirkulære eksperter internt til å evaluere hva som inngår som sirkulært								
		Bruk egen DVA: screening og evaluering av kundeporteføljen, med fokus på sektorer som er identifisert som vesentlige eller av høy prioritet.								
		Definer mål for kundeportefølje og kontantstrømmer. Sett tydelige tidsrammer.								
		Definer nøkkelkunder: avgrens kriterier for hvilke typer selskap som blir prioritert for støtte til sirkulær omstilling (størrelse, sektor, vesentlighet)								
		Nøkkelkunder: bruk tid med utvalgte nøkkelkunder til innsamling av data på sirkulær økonomi og diskuter potensial gjennom god kunderådgivning og tett oppfølging. Sett deretter mål for virksomheten sammen med kunden med spesifikke KPIer som kan gi fordeler ved oppnåelse.								
		Sett kundeengasjementsmål: God forståelse av nåsituasjonen hjelper å sette realistiske mål for å tilpasse kundeporteføljen slik at en større andel rettes mot sirkulære aktiviteter.								
		Sett effektmål. Sett tydelige tidsrammer.								
	3.2 Teste ut rammeverk for å beregne og rapportere på sirkularitet	Vurdere ulike metoder og indikatorer for å måle fremdrift på de satte målene								
		Bruk kvantitative indikatorer for både sirkulære mål og effektmål for sammenhenger (f.eks C02).								
		Adressere datautfordringer; sett planer for å sikre god data								
		CSRD: ESRS E5 gir klare retningslinjer for rapportering om sirkularitet og ressursstrømmer. Bli godt kjent med excel- oversikten som viser hva som er kvantitativt, kvalitativt og obligatorisk å rapportere på om ressurstilførsel (in-flows) og ressursutgang (out-flows) knyttet til vesentlige påvirkninger, risikoer og muligheter.								
		Kundedialog om hvilke verktøy/metoder kunden bruker for å måle fremdrift på indikatorene. Utforsk bruken av verktøy som f.eks CTI og hvordan den utfyller CSRD								
		Samarbeid med eksperter og regulatorer for å utvikle standardiserte metoder for å beregne verdien av ombrukbare ressurser, inkludert deres markedsverdi, kostnad for reparasjon, og estimerte inntektsstrømmer.								
		Banker og forsikringsselskaper kan utvikle egne databaser som sporer historiske priser, kvalitet og etterspørsel for ombrukbare materialer. Dette gir bedre grunnlag for å vurdere risiko og verdi.								
	3.3 Utvikle og fastsette sirkulære indikatorer for næringer	Identifisere effektområder: I samarbeid med kunder, kartlegg hvor tiltak kan ha størst effekt i verdikjeden til både bransjen og enkeltfirmaer.								
		Bruk informasjon fra kundemøter, DVA og CSRD rapportering til å kontinuerlig forstå næringen bedre og utvikle produkter og tjenester som støtter opp mot behovet og mulighetene for omstilling								
		Porteføljejustering: Gradvis reduser lineære aktiviteter i porteføljen og øk andelen sirkulære aktiviteter for å støtte bærekraftige mål.								
		Standardisering og skalering: Etter å ha jobbet tett med flere kunder, standardiser og skaler de mest effektive produktene og tjenestene basert på erfaringer og innsikt i effekt, indikatorer og risiko.								

Pilar	Handling	Handlingspunkt	Praktisk implementering indikator	Mål	Mål oppnås innen (år)	Bruk av CSRD	Bruk av Taksonomi	Ansvarlig ansatt/avdeling	Hvilke data trengs	Hvilke ressurser og kapasitetsbygging er nødvendig?	Annet
Pilar 4: Sirkulær økonomi i produkter og tjenester	**4.1Kategorisere kunder etter sirkularitetsnivå**	Øk kundenes bevissthet om viktigheten av sirkularitet. Sørg for at fordelene med sirkularitet og sammenhengene med andre påvirkningsområder er tydelige.									
		Samarbeid med nøkkelkunder for å utvikle maler for datainnsamling som inkluderer sirkularitetsdata og påvirkningsdata									Lurt å fokusere på vesentlige sektorer
		Bestem indikatorer og rammeverk									Bruk gjerne ESRS E5, EU Categorisation system for a circular economy eller R-rammeverket som utgangspunkt.
		Kategoriser kunder i grønne, gule og røde kategorier for å identifisere hvor det trengs forbedring og hjelp kunder med å flytte fra gule til grønne nivåer.									Screeningprosessen og fastsettelse av KPI-er kan være tidkrevende og variere fra kunde til kunde. Start med store kunder som har høy påvirkningskraft innenfor vesentlige områder/sektorer.
		Samarbeid med kunder for å samle data. Fokus på nøkkelkunder først og deretter utvide til alle kunder									
		Proaktivt engasjere seg med kunder i nøkkelsektorer og porteføljer for å forstå deres verdikjede – Identifiser og støtt sirkulære muligheter gjennom felles idémyldring.									
		Kategoriser kundenes sirkularitetsnivå i ulike deler av verdikjeden. Bruk trafikklyssystemet (grønn, gul, rød) for å identifisere hvor omstilling kan gjøres, for eksempel ved å hjelpe kunder fra gul til grønn									
		Samarbeid med kunder for å fastsette relevante KPI-er for å vurdere og overvåke sirkulariteten i prosjekter eller aktiviteter									
		Gi støtte til kunder i bruk av ESRS 5 (CSRD)-rapportering. Forklar hvordan deres mål påvirker integrert rapportering (IRO), rapporteringsdata og fremdrift.									
		Hvor positive tiltak er vanskelig: Vurder tiltak som både insentiverer ønsket atferd og straffer negative eksternaliteter eller manglende vilje til omstilling.									
	4.2 Utvikle og tilby finansprodukter og tjenester	Bruk vertkøtkasse Casene som øvelse og inspirasjon									
		Strukturer finansiering og forsikring basert på risikoanalysen for å integrere både økonomiske og miljømessige gevinster av sirkularitet.									
		Identifiser prosjekter eller kriterier hvor sirkulære eksperter skal ha en direkte vurderingsrolle. Ekspertene kan avgjøre om prosjektet kvalifiserer for sirkulært lån eller andre tjenester									
		Teamstøtte i standard lån: For prosjekter som ikke oppfyller kravene for et fullt sirkulært lån, bør sirkulære eksperter inngå i kundeteamet for å gi rådgivning og identifisere gradvis omstilling									
		Tilby rentefordeler, forsikringsrabatter eller andre økonomiske insentiver basert på kundens oppfyllelse av spesifikke sirkularitets-KPI-er (f.eks. materialreduksjon, økt gjenbruk, karbonbesparelser).									
		Utvikle for eksempel bærekraftslinkede eller grønne lån og obligasjoner med tydelig inkluderte kriterier som er spesifikke for sirkularitet, eller skadeforsikring som fremmer reparasjon, utleie eller deletjenester.									
		Gi bedre ordrninger ved oppnåelse av Taksonomikrtierier hvor det eksisterer slike kriterier									
		Eksempel: ESG-rabatter: Gi rabatter på rente (f.eks. -0,2–0,5 %) basert på dokumentert sirkularitet og bærekraftige materialer									
		Eksempel: Tilpasset nedbetalingstid: Tilby lenger nedbetalingstid (15–20 år) for prosjekter med dokumenterte sirkulære fordeler, som stabil materialtilgang og redusert avfall.									
		Eksempel: Egenkapitalkrav: Reduser krav om egenkapital (f.eks. fra 20 % til 15 %) for sirkulære prosjekter som gir høyere langsiktig verdi. Eventuelt andre typer for garanti-ordninger ved mangel på assets.									
		Eksempel forsikring : Basispremie: Basert på byggets totale verdi (f.eks. 0,2 % av byggekostnadene). Sirkularitetsrabatt: Rabatter for reparerbare og gjenbrukbare materialer (f.eks. -5 %). Risikojustering: Ekstra kostnad (+10 %) for materialer med høyere risiko, som brann.									
		Utvikle tjenester som tar sikte på å akselerere overgangen til en sirkulær økonomi, for eksempel teknisk assistanse til kunder.									
	4.3 Oppskalere og standardisere finansprodukter og tjenester	Stimulere innovasjon ved å koble vekstfase- entreprenører til etablerte bedrifter innenfor bankens kundebase.									
		Samle informasjon fra vellykkede pilotprosjekter og bruk dette for å etablere standarder og beste praksis.									
		Identifisere og forbedre de mest effektive metodene for å oppskalere og standardisere sirkulære produkter og tjenester.									
		Prioriter dokumentert forbedring over tid og belønn kunder med ytterligere insentiver som lavere renter eller bedre forsikringsvilkår.									
		Mobiliser kundeansvarlige ansatte til å bruke datainnsamlingstemplaten for kunder og prosjekter i porteføljen der mål for ressurseffektivitet og sirkulær økonomi er satt									
		Porteføljestyring: Reduser finansiering av aktiviteter uten sirkulært potensial, samtidig som lineære kunder støttes i overgangen til sirkularitet.									
		I stedet for bare å trekke seg ut av ikke-sirkulære aktiviteter, bør målet være å støtte kunder i å ta i bruk mer sirkulære praksiser og forretningsmodeller, samtidig som sirkulære muligheter realiseres. For å oppnå dette må banker vurdere sammenhenger, synergier og avveininger på en helhetlig måte og deres innvirkning på porteføljesammensetning og finansielle strømmer.		X antall sirkulære bedrifter og x antall nedskalerte lineære	innen 2030						Dette inkluderer: Øke sirkulær finansiering med positiv påvirkning. Redusere finansiering der positiv påvirkning mangler.

Tverrsektorielt partnerskap	**5.1 Utvide Sirkulær finanskoalisjon til flere samarbeidsflater**	Etablere gode plattformer for dialog med representanter fra myndigheter, bransjeorganisasjoner og interesse-organisasjoner.									
		Skap tverrsektorielle partnerskap som inkluderer verdikjedeaktører i ulike næringer og akademiske miljøer for å utvikle og validere risikomodeller. Samarbeide om dybdeanalyser av ulike aspekter av risiko og teste/validere risikomodeller gjennom empiriske studier.									
		Dialog med ekspertutvalget på sirkulær økonomi om deres løsninger innen endringer av skatte-og avgifter for å insentivere sirkulære forretningsmodeller.									
		Samarbeid med Sirkulær Regnskapsklynge.									
		Opplæring av småbanker i sirkulær økonomi, inkl. sikre at Veikart for Sirkulær Finansnæring 2.0 blir iverksatt i hele Norge (alle distrikter).									
	5.2 Felles prosjekt med BAE-næringen	Rundebordserie med inviterte aktører fra byggenæringen som skal ende i standardkontrakt for sirkulære kriterier for bygg i sirkulære lån og bedre forståelse av risiko (inkl brann/fukt) for forsikring av mer sirkulære bygg.									
		Identifisere de sirkulære tiltakene i byggenæringen som har størst klimaeffekt, og å finne løsninger for å overkomme de fire hovedbarrierene identifisert i Kunnskapsgrunnlaget fra Regjeringens klimapartnerskap: fragmentering, kostnader, mangel på kompetanse og manglende digital informasjonsflyt.									
		Utforske hvordan aktører i den sirkulære verdikjeden kan belønnes for å prioritere rehabilitering fremfor nybygg, samt finansnæringens rolle i å støtte slike tiltak.									
		Identifisere risikoen for ulike aktører som for eksempel byggeiere, utbyggere og finansnæringen, i forbindelse med sirkulære tiltak som rehabilitering, bruk av bio- og gjenbrukte materialer. Avdekke hvordan økonomiske insentiver kan styrkes for å fremme de mest effektive sirkulære løsningene.									
		Utforske og sammenligne sirkularitetskriterier for bygg fra ulike rammeverk som BREEAM-NOR, Svanemerket, FutureBuilt og EU-taksonomien med mål om å finne felles grunnlag for sirkulære valg. Diskutere hvordan disse kriteriene kan knyttes til finansielle produkter.									
		Arbeid med aktører i verdikjeden (leverandører, produsenter og byggherrer) for å forstå hvordan sirkulære løsninger kan implementeres og risikodeles gjennom bla kontraktsmekanismer.									
	5.3 Risikodeling mellom bank, forsikring og myndigheter	Samarbeid med aktører som myndigheter (f.eks. Enova) for å utvikle garantiordninger eller tiltak som støtter lavere renter for bærekraftige prosjekter og fleksible sikkerhetsløsninger, uten at det går på bekostning av bankens rolle som kommersiell aktør.									
		Vurdere bruk av statlige garantiordninger, der myndighetene dekker kostnadene for lavere renter på bærekraftige prosjekter, med klare tiltaksplaner og kriterier for gjennomføring.									
		Etablere et statlig sirkulært fond og utforske hybridfinansieringsmodeller der privat kapital kombineres med statlige subsidier eller garantier.									
		Utforske Ex´Tax prosjektet i en norsk kontekst hvor skatter og avgifter blir flyttet fra arbeid til bruk av jomfrulige naturressurser og forurensning, for å gjøre det billigere å skape sirkulære arbeidsplasser og insentivere sirkulære forretningsmodeller.									

5) Caseoppgaver

Virkelighetsnære scenarioer for diskusjon og praktisk trening internt

finanb FORBUNDET | CIRCULAR NORWAY | WWF

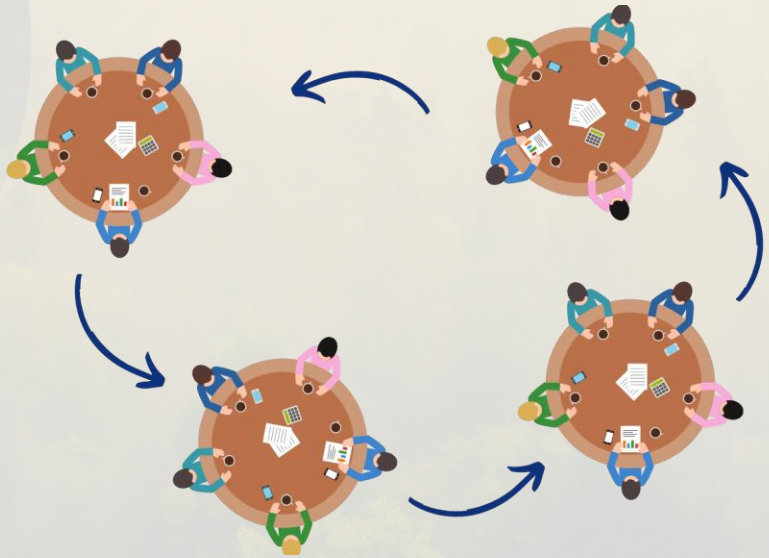
Tips: velg de casene dere syns er mest relevant, print dem ut og bruk dem i et WORLD CAFE oppsett

Mål:

- Sette det vi har lært i praktisk kontekst: øve på virkelighetsnære caser
- Utforske lokale muligheter: hvordan kan dere støtte deres kunder
- Bygge på hverandres ideer og ekspertise
- Identifisere barrierer og risikoer å overkomme

World Café-oppsett

- Hvordan: Hvert bord har et eget tema som diskuteres
- Antall bord: 4 bord
- Hvordan: Hvert bord med en vert som tar notater og blir igjen for å oppsummere samtalen for neste gruppe for å bygge videre på det som har blitt sagt /unngå repetisjon
- Tid: 4 runder à 10 minutter + oppsummering.
- Oppsummering: Til slutt deler verten innsiktene med alle



Hjelpeark for casene: Vurdering av sirkulære forretningsmodeller i finans

Hvordan vurdere sirkulære virksomheter?

- **Bransjespesifikk vurdering:** Utleie, reparasjon og ombruk krever nye kriterier
- **Balansesammensetning:** Kapital bundet i materialer og eiendeler må forstås som mulig verdi, ikke bare risiko.
- **Likviditet og oppstart:** Høye investeringskostnader, særlig i oppstarts- og omstillingsfaser, mens inntektene kommer gradvis.
- **Inntektsstrømmer:** Jevne inntekter over tid - ikke tradisjonelle engangssalg.
- **Risikobildet må oppdateres:** Lineære og sirkulære modeller har ulike styrker og svakheter, og må prises deretter.
- Har dere vurdert hvordan **robusthet og forsyningssikkerhet** i sirkulære modeller kan **veie opp for lav likviditet**?
- Har dere tatt høyde for at **lineære modeller kan ha økt sårbarhet for forsyningssvikt** og geopolitisk risiko?

Utfordringer i økonomiske vurderinger

- Materialverdi som eiendel: Hvordan verdsette gjenbrukbare materialer på linje med tradisjonelle eiendeler?
- Fleksible betalingsmodeller: Utleie og tjenestebaserte løsninger krever lengre horisonter og nye kontraktstyper.
- Forsikringsbehov: Dekning gjennom hele utleieperioden (skade, tap, tyveri) og insentiv for reparasjon og gjenbruk fremfor nyinnkjøp

✅ Husk dette i casene

- Utleie kan gi sikkerhet i form av materialverdi
- Høye inntekter kan komme, men over tid
- Lav kontantbeholdning ≠ lav verdi
- Sirkulære strategier kan være risikoreduserende tiltak
- Mindre råvareavhengighet gir større motstandsdyktighet

❌ Typiske utfordringer i tradisjonell vurdering

- "Hvorfor investerer ikke eierne først?"
- "Høyt lager = bundet kapital = dårlig"
- "Ujevne inntekter = høy risiko"
- "Lav likviditet = potensielt betalingsproblem"

finanb FORBUNDET | CIRCULAR NORWAY | WWF

Case 1: Hvordan finansiere og forsikre *case* om lengre levetid?

Scenario: Fix & Extend AS selger vaskemaskiner og kjøleskap.
For å bli mer bærekraftige (SØ) satser de på **reparasjon og vedlikehold for å forlenge levetid.**
Hvilke konsekvenser for dette for businessen? Inntekter og kostnader, organisasjon mm?
Hva bør/kan banken bidra med?

Hjelpespørsmål:
Øker elle minsker risiko?
Vil de ha behov for mer kapital? Hva skal de bruke lånet til?
Dersom «ja», har banken en rolle? Hvilke kriterier vil eventuelt banken vurderer etter?
Hvilke økonomiske nøkkeltall (balanse, resultat, likviditet) bør vektlegges annerledes?
Hva kan banken gjøre for å tilpasse finansiering eller annen støtte til slike bedrifter?
Hvilken rolle kan forsikring spille i en utleiemodell for å beskytte både bedriften og kundene?
Hvilken rolle har banken vs. Eiere vs. Venture kapital i å støtte sirkulære forretningsmodeller?
Hvem har hvilket ansvar?

📌 **Output: Konkrete tiltak** for bedre finansiering av sirkulære bedrifter

finansforbundet | CIRCULAR NORWAY | WWF

Case 1: EKSEMPLER PÅ SVAR

Spørsmål: Hvordan finansiere og forsikre *case* om lengre levetid?

Ting som har blitt sagt under workshopene:

- Bank er ikke start-up kapital - hvor skal tilbakebetalingen komme fra? Det er jo et lån.
- Vanskelig å vite hva finansieringen egentlig går til – maskin, reparatør, lager?
  - Hvorfor skal eierne ikke ta denne kostnaden?
- Risiko ned «briller»: høyere kvalitet, tilbakevendende kunder, stabil cashflow, verdi i materialer (leie)
- Risiko opp «briller»: lavere salg, behov for omskolering, dårligere marginer. Vanskelig (og dyrere) å finansiere, til tross for at den kan være mer robust over tid.
- Mindre volum, høyere kvalitet og lengre levetid = mindre cashflow i det klassiske regnskapet
  - Hvis lønnsomhet går ned og risikoen opp, hvorfor skal banken gi lån?
- Vanskelig pantsetting: Hva har verdi? Hva kan være sikkerhet?
- Behov for dokumentasjon: Produkt-ID, vedlikehold, materialverdi
- Lite markedsdata og høy usikkerhet → vanskelig å prise risiko
- Reparasjon lønner seg ikke i dag: Koster nesten like mye som nytt, for komplisert
- Lav likviditet på kort sikt, bundet kapital, lange inntektsstrømmer → vanskelig å finansiere
- Regnskap og modellene fanger ikke opp robusthet, levetid eller ressursverdi.

Case 1: EKSEMPLER PÅ SVAR

Spørsmål: Hvordan finansiere og forsikre *case* om lengre levetid?

Løsningsforslag fra deltakerne:

Bank som rådgir på hvordan redusere risiko eller andre sirkulære løsninger – en sparringspartner:

- Dele reparatør på tvers av aktører (Power, Elkjøp) → lavere kost & risiko
- Leie med garanti og service – f.eks. 25 kr/mnd for 25 års reparasjonsløfte + pant i materialer (sikkerhet for bank)
- Heller satse på krav til kvalitet, deler og leverandører – bedre materialvalg og modularitet for resirkulering en bedre løsning?
- Fix & Extend-forsikring kan redusere risiko og gi trygghet for banken = trenger samarbeid mellom bank og forsikring
- Koble kunden til kompetanse og investorer for å utvikle lønnsom modell

Hva trenger vi?

- Endring i regnskapet: Må kunne verdsette levetid, robusthet, ressurser
- Sporbarhet og kvalitetssikring på deler → viktig for bankens sikkerhet
- Leasingmodeller med pant i materialer kan være nøkkelen
- Offentlige virkemidler: Garantier, støtteordninger, risikodeling (EU/EIB)
- Systemtiltak og skatteendringer: MVA, avgifter og rammer som belønner reparasjon

Case 2: Hvilken rolle har banken vs. Venture kapital i å støtte sirkulære forretningsmodeller?

Hjelpespørsmål:

Start up vs. Etablert selskap som «vrir» til mer sirkulære løsninger: hvem vil vi helst støtte?
Hva må en start-up med en grønn forretningsmodell demonstrere for å være attraktiv for bankfinansiering?
Hvordan vurderer dere risiko i en sirkulær startup kontra en tradisjonell startup?
Har dere vurdert hvordan **robusthet og forsyningssikkerhet** i sirkulære modeller kan **veie opp for lav likviditet**?
Har dere tatt høyde for at **lineære modeller kan ha økt sårbarhet for forsyningssvikt** og geopolitisk risiko?

📌 Output: Bankens rolle i finansiering av sirkulær økonomi

Case 3:

Hva ser du etter når du definerer en sirkulær eller grønn bedrift?

Hjelpespørsmål:
Produkter og/eller tjenester ihht sirkulære prinsipper?
Produkter ihht kommende Økodesignforordring?
Bedriftens verdikjede oppstrøms?
Bedriftens verdikjede nedstrøms?
CO2 utslipp scope 1 , 2 eller 3?
Bruk av R-rammeverk, EU Categorisation system eller annet?
Hvor stor andel av forretningsmodellen må være sirkulært for at det møter kriteriene?

Output: Vurderingskriterier for grønne lån og tjenester

Case 4:

Spørsmål: Hvordan bør bank og forsikring vurdere en lånesøknad *fra Smartlys AS (case)*?

Scenario: Smartlys AS leier ut nødlys (brannutganger mm) til industri og kontorbygg.
Inntektsmodell: Abonnement, service, forsikring og oppgraderinger i stedet for engangssalg.

Hjelpespørsmål:
Vil din bank gi denne bedriften lån eller andre fordeler?
Hvilke kriterier legger dere eventuelt til grunn?
Vil stor balanse = bundet kapital?
Uklar og/eller usikkerhet mht forsikring (risiko for ødeleggelse/tap på varer)
Kan banken skape nye låneprodukter for utleiemodeller?
Kan forsikring redusere risiko for både bedriften og kundene i scenarioet?
Har banken en rolle og ansvar her?

📌 **Output:** Forslag til **tilpasset finansiering og risikovurdering** for utleiemodeller.

Case 5: Hvordan kan banker bedre vurdere sirkulære selskaper som driver med ombruk av byggematerialer?

Scenario: Ombruk Bygg AS kartlegger, kjøper, rehabiliterer og lagrer brukte byggematerialer og selger dem videre for ombruk og gjenbruk i nye byggeprosjekter.
Utfordring: Stor lagerbeholdning med usikker verdi og ujevne inntekter som risikofaktorer.
Forsikring: hvem har ansvar for garanti og risikoen av brukte materialer i byggeprosjekter?

Hjelpespørsmål:
Kan banken bidra og eventuelt hvordan?
Hvem andre i verdikjeden og verdinettverket kan og bør involveres?
Forsikring: hvem skal sertifisere og beregne risiko ved bruken av disse materialene?
Skiller **balanse**, **inntektsstrømmer** og **likviditet** seg fra tradisjonelle bedrifter

📌 Output: Hjelp til selskaper som satser på ombruk

finansforbundet | CIRCULAR NORWAY | WWF

Case 6: Hvilke barrierer hindrer finansiering av sirkulære initiativer?

Hjelpespørsmål:

- Hva er utfordringene med lønnsomhet i sirkulære forretningsmodeller?
- Hvilken rolle kan finansnæringen spille i å redusere risiko for sirkulære bedrifter?
- Hvem tar hvilke roller?
- Hvilke typer risiko opplever banker/forsikringsselskaper i møte med sirkulærøkonomi?
- Hvilke skatter og avgifter kan insentivere sirkularitet?

📌 **Output:** Liste over viktigste barrierer og hvordan overkomme dem

Case 7:

Hvilke sirkulære initiativer finnes i vår region, eller hvilke kan vi skape?

Hjelpespørsmål:

- Hvilke lokale næringer har størst potensial for sirkulær økonomi (eks: bygg, landbruk, transport)?
  - *Er denne muligheten unik for regionen?*
- Kjenner dere noen bedrifter?
- Både større virksomheter og start-ups
- Hvordan kan bank/forsikring/investorer støtte disse prosjektene?

Output: Liste over **potensielle prosjekter og initiativer** som kan skape verdi i regionen.