

Institutionen för Ekonomi

Kandidatuppsats  
HT 2005

*Faktorer som påverkar bankers  
kreditgivnings- och uppföljningsprocess*

Författare:

Cäthy Carlsson  
Jeanette Jönsson

Handledare:

Carl-Michael Unger

## **ABSTRACT**

The purpose of this essay is to highlight which factors affect banks in their credit management and the follow-up process concerning small newly started firms. This essay is built on previous theories about credit management. Eleven hypotheses were formed from these theories and eight of them were proved to be right. To collect material for the essay interviews with bank officials were used. The results of the survey showed that the business concept and the management of the firm are factors that have the biggest influence on the credit management process. Other factors that affect are the bank official's intuition.

The interaction between the bank and the firm has great influence on the follow-up process. The size of the credit determines if the credit decision should be reviewed and where the decision is to be made. The bank writes a credit memo about the firm and this is used to give the firm an individual rating. Every one of the banks uses different rating systems. The banks use their hierarchic organization as a control system through the entire credit process.

Keywords: banks, credit, credit management, follow-up, loans, small firms

## SAMMANFATTNING

I media diskuteras ofta bristen på kapital till små och nystartade företag. Banker anses försiktiga eller ovilliga att låna ut kapital till företag som befinner sig i ett tidigt skede eftersom det innebär ett högre risktagande. Småföretagande är det vanligaste sättet att bedriva näringsverksamhet i Sverige vilket gör att bankerna inte kan bortse från denna viktiga kundgrupp.

Syftet med denna uppsats är att förklara vilka faktorer som påverkar bankers kreditgivning och uppföljning till små nystartade företag.

Uppsatsen bygger på en deduktiv metod med en kvalitativ undersökning. Empirin har samlats in genom intervjuer med representanter från fyra olika banker. Anledningen till att intervjuerna genomfördes med olika banker var att kunna påvisa vilka faktorer som påverkar deras kreditgivnings- och uppföljningsprocess.

Elva hypoteser utformades utifrån befintlig teori om kreditgivning och uppföljning. Med hjälp av intervjusvaren kunde åtta av hypoteserna styrkas och de övriga tre förkastades.

De slutsatser som framkommit är att kreditgivningen inte har förändrats sedan bankkrisen på 1990-talet. Det är affärsidén och ledningens kompetens som initialt har störst inflyttande på kreditgivningen till nystartade företag eller en kombination av båda med tyngdpunkt på entreprenörskapet. Undersökningen visade att den nya Förmånsrättslagen inneburit att bankerna flyttat sina säkerhetskrav från företagsinteckningar till fastighetsinteckning, factoring, leasing och avbetalningsköp. Banktjänstemannens intuition har stor betydelse vid första kreditgivningen men inte vid uppföljningen. Relationen mellan låntagaren och långgivaren har däremot en avgörande roll vid uppföljningen. Kreditens storlek avgör om den ska omprövas, storleken avgör också på vilken nivå i organisationen kreditbeslutet ska tas.

Bankerna har olika interna ratingsystem. En rating görs av varje företag med hjälp av bankens interna kredituppföljningsunderlag (pm). En annan slutsats är att bankerna använder sin hierarkiska organisation som ett säkerhetssystem både vid kreditgivningen och uppföljningen. Det framkom även att bankerna idag har ett statistiskt synsätt på kredithantering.

# INNEHÅLLSFÖRTECKNING

<b>1.</b>	<b>INLEDNING .....</b>	<b>6</b>
1.1	Bakgrund .....	6
1.2	Problemdiskussion.....	7
1.2.1	Syfte och frågeställningar.....	7
1.3	Avgränsning.....	8
1.4	Disposition.....	8
<b>2.</b>	<b>TEORETISK METOD.....</b>	<b>9</b>
2.1	Vetenskaplig utgångspunkt.....	9
2.2	Positivism och hermeneutik .....	10
2.3	Primär- och sekundärdata.....	10
2.4	Litteratursökning.....	10
<b>3.</b>	<b>TEORI.....</b>	<b>12</b>
3.1	Bankernas dilemma.....	12
3.2	Bankernas kreditorganisation.....	13
3.2.1	Bankernas kreditunderlag (PM).....	14
3.3	Tre bedömningsvariabler .....	14
3.3.1	Affärsplan.....	15
3.3.2	Budget .....	17
3.4	Säkerheter .....	18
3.4.1	Förmånsrättslagen.....	19
3.5	Uppföljning/omprövning.....	19
3.6	Kreditrating.....	19
3.6.1	Två kreditupplysningsföretag.....	20
3.6.2	UC:s och D&B:s bedömningsgrupper .....	21
3.6.3	UC:s och D&B:s riskklasser.....	22
3.6.4	Kritik av modellerna .....	24
3.7	Två huvudgrupper.....	24
3.7.1	Kreditbedömning baserat på finansiell information.....	25
3.7.2	Kreditbedömning genom relationen mellan långivare och låntagare...	26
3.8	En integrerad kreditgivningsmodell .....	27
3.8.1	Den statiska och dynamiska inställningen .....	27
3.8.2	Nätverkets funktioner - informationshantering.....	28
3.8.3	Det integrerade kreditgivningskonceptet.....	30
3.8.4	Pratiska implikationer .....	32
3.9	Basel 2.....	32
3.10	Hypoteser med argument .....	33
3.11	Kapitelsammanfattning.....	36
<b>4.</b>	<b>EMPIRISK METOD.....</b>	<b>37</b>
4.1	Definitioner .....	37
4.2	Operationalisering.....	37
4.2.1	Validitet.....	37
4.2.1	Reliabilitet.....	38
4.3	Intervju.....	38

4.3.1	Val av banker och respondenter .....	39
4.4	Kapitelsammanfattning .....	40
<b>5.</b>	<b>EMPIRI &amp; ANALYS.....</b>	<b>41</b>
5.1	Presentation av respondenter .....	41
5.2	Val av presentationsmetod .....	43
5.3	Kreditgivningsprocessen.....	43
5.3.1	Organisationen.....	43
5.3.2	Kreditlimit .....	43
5.3.3	Affärsplan och ledning .....	44
5.3.4	Intuition .....	45
5.3.5	Bransch.....	45
5.3.6	Riskfylld bransch.....	46
5.3.7	Finansiell information och nyckeltal .....	46
5.3.8	Företagsform .....	46
5.3.9	Säkerheter .....	47
5.3.10	Förmånsrättslagen.....	47
5.4	Uppföljningsprocessen .....	48
5.4.1	Kreditstorlek och bankernas hierarki .....	48
5.4.2	Bankernas kreditunderlag (PM).....	49
5.4.3	Nyckeltal.....	49
5.4.4	Budget .....	50
5.4.5	Ratingsystem.....	50
5.4.6	Företagsform och ledningen .....	52
5.4.7	Ränta utifrån risk.....	52
5.4.8	Basel 2.....	52
5.4.9	Säkerheter .....	53
5.4.10	Relation .....	53
5.4.11	Intuition .....	54
5.5	Analys av hypoteserna .....	54
5.6	Kapitelsammanfattning.....	58
<b>6.</b>	<b>SLUTSATS.....</b>	<b>60</b>
6.1	Slutsatser.....	60
6.2	Kritik.....	63
6.3	Förslag till fortsatt forskning .....	63
	<b>REFERENSLITTERTUR .....</b>	<b>65</b>

Bilaga 1

Bilaga 2

Bilaga 3

# 1. INLEDNING

---

*Kapitlet syftar till att presentera en bild av problematiken kring kreditgivning. I kapitlet tas uppsatsens bakgrund, problemdiskussion, syfte, frågeställningar och avgränsning upp. Kapitlet avslutas med en beskrivning av uppsatsens disposition.*

---

## 1.1 Bakgrund

De flesta företag behöver låna kapital till sin verksamhet. Under 2005 slog företagsutlåningen i Sverige alla rekord och det lånades som aldrig förr ([www.di.se](http://www.di.se)). Enligt Svenskt Näringsliv (2005-11-08) sker 97 procent av företagens finansiering via banker. Det är de fyra storbankerna – Nordea, FöreningsSparbanken, Handelsbanken och SEB som utan större konkurrens står för utlåningen ([www.svenskbankforeningen.se](http://www.svenskbankforeningen.se)). Bankerna har en dominerande ställning eftersom de alternativa finansieringskällorna, som Stiftelsen Innovationscentrum SIC, Svenska Riskkapitalföreningen, ALMI Företagspartner och Norrlandsfonden etc kan vara svåra att få lån ifrån ([www.expowera.com](http://www.expowera.com)). De flesta företag har heller inte tillgång till kapital via de officiella aktiemarknaderna.

De små företagens tillgång till eget kapital är ofta obefintligt eller mycket begränsat. Leverantörskrediter kan användas för att delfinansiera bl a varulager, men de är inte tillräckliga för att finansiera anläggningstillgångar etc (Svensson & Ulvenblad, 1994). Små nystartade företag blir därför vanligtvis beroende av banklån för att finansiera sin verksamhet. Bankerna är en av de viktigaste externa finansiärerna av små företag (ibid).

Till antalet domineras det privata näringslivet helt av små företag. Inom samtliga branscher utgör små företag med färre än 50 anställda, över 96 procent av det totala antalet företag ([www.foretagarna.se](http://www.foretagarna.se)). De små företagen är därmed en viktig förutsättning för ekonomisk tillväxt och skapandet av nya arbetstillfällen.

För bankerna är små företag ett stort risktagande. Nystartade företag är inom den första tre års period kraftigt överrepresenterade bland de som går i konkurs ([www.uc.se](http://www.uc.se)). Det var bara 59 procent av de företag som startade 1999 som fortfarande var aktiva efter tre år ([www.nutek.se](http://www.nutek.se)).

## **1.2 Problemdiskussion**

Bankerna är inga myndigheter utan finansiella koncerner med vinstintresse. Deras mål är att föra en så effektiv kreditgivning som möjligt. De ska omfördela inlåning till utlåning. Bankerna vill maximera sin utlåning till livsdugliga företag som kan fullfölja kreditavtalet och minimera utlåningen till företag som inte kan fullfölja sina åtaganden. Hur ska detta urval göras?

Bankernas verksamhet påverkas av en rad olika lagar och myndigheter. Det stora antalet lagar styr allt från bankernas grundläggande verksamheten till bankernas ställning vid en konkurs. Gör detta bankerna ofrivilligt restriktiva i sin kreditgivning?

För att kunna föra en effektiv kreditgivning måste bankerna ha tillgång till fullständig information om företaget. God bankpraxis är att bankerna ska göra en grundlig analys av företagets betalningsförmåga. Men hur gör bankerna en grundlig analys?

Hur ska banker och företag uppnå optimal kreditgivning för båda parter på längre sikt?

Vilken betydelse har storleken och företagsformen för kreditgivning?

Är det skillnad mellan olika branscher vad det gäller kreditgivning?

Vilken typ av kontrollverksamhet har bankerna?

### **1.2.1 Syfte och frågeställningar**

Syftet med denna uppsats är att förklara vilka faktorer som påverkar fyra bankers kreditgivnings- och uppföljningsprocess rörande små nystartade företag.

Vilka faktorer påverkar bankers kreditgivning och uppföljning till små nystartade företag?

Vilka faktorer är det som initialt har störst betydelse vid bankers kreditgivning och vilka av dessa faktorer är väsentligast?

### **1.3 Avgränsning**

Utgångspunkten i undersökningen är det som framkommit i tidigare forskning som anses påverka processerna. Det kan verka onödigt att ta upp det som redan kommit fram i andra forskningar men dessa gjordes under eller strax efter bankkrisen på 1990-talet. Bankerna och omvärldssituationen har förändrats mycket sedan dess bl a har bankerna fått nya direktiv och nya lagar har trätt in.

Eftersom det forskats så mycket kring kreditgivningsprocessen har vi valt att lägga fokus på uppföljningsprocessen. För att man ska kunna förstå uppföljningsprocessen måste man först förstå kreditgivningsprocessen eftersom dessa hänger samman. Vi har därför valt att undersöka båda processerna.

Uppsatsen avgränsar sig till fyra banker i en mindre ort. Tre av dessa representerar de fyra storbankerna Handelsbanken, Nordea och SEB. Den fjärde banken är en fristående sparbank med nära samarbete med FöreningsSparbanken.

### **1.4 Disposition**

I kapitel två presenteras den teoretiska metoden i uppsatsen. Här förklaras varför den deduktiva ansatsen har valts samt andra metoder valts bort. Därefter redogörs för uppsatsens vetenskapliga förhållningssätt, vilken primär- och sekundärdata som använts samt vilken litteratursökning som gjorts.

I kapitel tre behandlas den tidigare forskning som ligger till grund för uppsatsen. Utifrån dessa teorier har elva hypoteser utformats. Det är utifrån dessa hypoteser som den empiriska undersökningen gjorts.

I kapitel fyra redogörs för uppsatsens empiriska metod. Här finns definitioner, tillvägagångssättet för empiriinsamlingen och hur valet av banker samt respondenter gjorts.

I kapitel fem presenteras respondenterna och en sammanställning av vad som framkom vid intervjuerna. Därefter analyseras hypotesernas rimlighet med hjälp av det empiriska materialet.

I kapitel sex redogörs för uppsatsens slutsatser. Här tas också upp kritik till resultatet och som avslutning ges förslag till vidare forskning inom området.



## 2. TEORETISK METOD

---

*I detta kapitel beskrivs uppsatsens teoretiska metod. Här diskuteras valet av den deduktiva ansatsen och varför andra valts bort. I kapitlet tas även upp vilken vetenskaplig huvudinriktning som valts, vilken primär- och sekundärdata som använts samt hur litteratursökningen genomförts.*

---

### 2.1 Vetenskaplig utgångspunkt

Det finns två olika synsätt, deduktiv och induktiv, att utgå ifrån när man väljer metod. Den deduktiva metoden har valts eftersom uppsatsen har utgått från de befintliga teorierna vid insamling och tolkning av data. Det finns en risk att det i uppsatsen på grund av detta val har skapats en bild av verkligheten utifrån redan existerande teorier. Risken är att uppsatsen missat aspekter då undersökningen endast inriktats på de variabler som framkommit i andra studier (Saunders m.fl, 2003). Utifrån tidigare forskning och modeller har hypoteser utformats som testas genom intervjuer för att se om dessa kan förkastas. Därefter tolkas och analyseras det empiriska materialet.

Då undersökningen gjorts genom intervjuer med många öppna frågor, där respondenten fritt fått tala om ämnet ger det även en möjlighet till ett induktivt synsätt.

Om uppsatsen istället hade utgått helt från den induktiva metoden, skulle först empirin utforskats och därefter skulle egna teorier utvecklats som kunde relateras till tidigare forskning. Fördelen hade varit att man inte hade startat och låst in sig i de befintliga teoriernas tankesätt utan utgått från ett eget perspektiv (Saunders m.fl, 2003). Denna deduktiva metoden ansågs ändå mest lämplig för undersökningen eftersom en helt induktiv metod hade varit för tidskrävande att genomföra. Det hade fordrats en omfattande undersökning för att skapa en bild av ett så stort område som kreditgivning. Ett annat motiv till att den induktiva metoden valdes bort är att det finns mängder av litteratur i ämnet. Risken hade då varit att uppsatsen blivit en

upprepning av det som andra tidigare gjort och eventuellt skulle undersökningen missa viktiga infallsvinklar på problemet.

## **2.2 Positivism och hermeneutik**

Det finns två vetenskapliga huvudinriktningar, positivismen och hermeneutiken. Uppsatsen har ett positivistiskt förhållningssätt eftersom hypoteserna har utvecklats utifrån befintlig teori. Undersökningen grundar sig på säker kunskap och ska då inte påverkas av egna uppfattningar utan ska vara objektiv (Saunders m.fl, 2003). Samtidigt har uppsatsen inslag av det hermeneutiska synsättet eftersom det även krävs tolkning och förståelse för ett visst fenomen. Uppsatsens vetenskapliga synsätt är alltså av positivistisk inriktning men med en öppning mot det hermeneutiska synsättet.

## **2.3 Primär- och sekundärdata**

Primärdata är data som erhålls genom att forskaren själv samlar in den (Saunders m.fl, 2003). Uppsatsens primärdata är insamlad genom semistrukturerade intervjuer. Dessa är genomförda personligen med anställda på bankerna och i deras vardagliga arbetsmiljö. Intervjuerna spelades in på band för att på så sätt kunna återge respondenternas svar i uppsatsen.

I uppsatsen har även sekundärdata använts. Det innebär data som andra personer än forskaren har samlat in (Saunders m.fl, 2003). I uppsatsen består sekundärdata av litteratur, tidskrifter, vetenskapliga artiklar som behandlar kreditgivning och uppföljningsprocessen. Sekundärdata har mestadels behandlats i teoridelen.

## **2.4 Litteratursökning**

Inledningsvis gjordes en databaserad artikelsökning avseende affärstidningarna Dagens Industri, Dagens Nyheter, Affärsvärlden, Privata Affärer. Sökningen fokuserades på beskrivningar av kreditgivningsprocessen. Syftet var att skapa en förståelse för de problemområden som diskuteras i samband med bankernas kredithantering. Sedan gjordes en ny databaserad litteratursökning via bibliotekets databaser på Högskolan Kristianstad: Affärsdata, ArtikelSök, ERIC, LIBRIS - Svenska

ekonomiska forskningsrapporter och artiklar, SCB och Uppsök. Syftet var att finna lämplig teori för att kunna utforma hypoteser och ett frågeformulär.

De sökbegrepp som valdes var kreditgivning, kredituppföljning, banklån, nyföretagare, starta eget, credit, credit management, small business, loans och banks. Dessa sökord kombinerades på olika sätt.

## 3. TEORI

---

*I detta kapitel presenteras den tidigare forskning om kreditgivning som hypoteserna formats kring. Kapitlet avrundas med uppsatsens hypoteser och argument för dessa.*

---

Teoridelen inleds med en illustration av bankernas dilemma vid kreditgivning. Det följs av vad tidigare forskning säger om bankernas organisation och fördelning av befogenheter. Därefter redogörs för de bedömningsvariabler som bankerna anses utgå ifrån när de bedömer nya företag. Det följs upp med vad den blivande företagaren bör ha med sig, affärsplan och budget, till banken för att de ska kunna göra sin bedömning. Delar av den affärsmall som NyföretagarCentrum tillhandahåller tas upp. Därefter diskuteras de säkerheter som är nödvändiga för att bankerna ska bevilja en kredit. Teoridelen fortsätter med den kreditrating som bankerna gör vid uppföljningen. En jämförelse görs mellan två kreditupplysningsföretag, UC och D&B, vilka områden de anser är viktiga när de ger ett företag en rating. Därefter tas två olika inriktningar upp som försöker förklara vilka variabler kreditgivaren ska fokusera på för att kunna föra en effektiv kreditgivning, den finansiella informationen och relationen. Som avslutning redogörs för en modell gjord 1992 av Svensson & Ulvenblad (1995) som kopplar samman dessa två grupper. Vissa delar av teorin saknar jämförelse med andra eftersom vi inte lyckats finna fler forskningar som belyst just dessa områden.

### 3.1 Bankernas dilemma

God bankpraxis är att bankerna gör en grundlig analys av företagets förutsättningar. Syftet är att klargöra om företaget klarar av att betala räntor och amorteringar. Alla bankers mål är naturligtvis att föra en så effektiv kreditgivning som möjligt. Bankerna vill maximera sin utlåning till företag som kan fullfölja kreditavtalet och minimera utlåningen till de som inte kan fullfölja sina åtaganden. Svenssons och Ulvenblads figur från 1995 ger en bra bild över bankernas dilemma.

Figur 1 Kreditgivningsmodell

		<u>Första beslutet</u>		<u>Uppföljning av beslutet</u>	
		<i>Status av företaget</i>		<i>Status av företaget</i>	
		Going concern	Konkurs	Going concern	Konkurs
Beslut	Accept	Effektiv kreditgivning	Kreditförluster <i>Typ II misstag</i>	Behålla	Effektiv kreditgivning
				Avveckla	Kreditförluster <i>Typ IV misstag</i>
Beslut	Avslag	Förlust av avtal <i>Typ I misstag</i>	Effektiv kreditgivning		Förlust av avtal <i>Typ III misstag</i>
					Effektiv kreditgivning

Svensson & Ulvenblad (1995:9)

Banken gör ett typ I-misstag när de avslår ett kreditförslag av ett creditsäkert företag som skulle kunna fullfölja kreditavtalet och ett typ II-misstag när de beviljar kredit till ett företag som inte kommer att kunna fullfölja avtalet. Till höger om figuren illustreras uppföljningen av kredit som redan beviljats. Banken försöker undvika konkurs bland företag som fått kredit eller åtminstone att dra tillbaka krediten före företaget går i konkurs. Om banken bestämmer sig för att dra tillbaka krediten för ett creditsäkert företag begår banken ett typ III-misstag. Om de förnyar krediten till företag som inte kommer att kunna betala begår de ett typ IV-misstag. Kreditgivarens dilemma framkommer när bankerna försöker reducera typ I- och typ III-misstagen genom restriktiv kreditpolicy. De ökar samtidigt risken för typ II- och typ IV-misstag och vice versa. (ibid)

### 3.2 Bankernas kreditorganisation

I de största bankerna är hierarkin uppdelad i tre nivåer; lokal-, region- och centralnivå. Beslutsvägarnas längd inom de olika nivåerna har emellertid skilt sig åt mellan de olika bankerna (Jovanovski & Karlsson, 2005; Svensson & Ulvenblad, 1995). I mindre självständiga sparbanker kan den lokala banken vara den högsta beslutande instansen.

När Svensson & Ulvenblad (1995) i början av 1990-talet genomförde sin undersökning såg bankorganisationen ut enligt följande. På lokalnivå fanns i regel en

särskild företagsgrupp, vilken bestod av ett antal kredithandläggare som arbetade mot företagsmarknaden. De större krediterna hanterades i regel på regionnivå. Där fanns särskilda grupper som dels förberedde underlag för kreditbeslut och dels ansvarade för uppföljningen av pågående engagemang. Högsta beslutande organ i kreditärenden på regionnivå var regionstyrelsen. På centralnivå hanterades endast de största krediterna. Bankernas högsta beslutande instans i kreditärenden var centralstyrelsen.

De självständiga bankerna hade en lokal styrelse. Styrelsen medverkade till att utforma bankens kreditstrategi samt deltog i andra viktiga beslut t ex större kreditärenden. (ibid)

### **3.2.1 Bankernas kreditunderlag (PM)**

Större engagemang hanterades på regionnivå (Svensson & Ulvenblad, 1995). Den kreditansvarige översände ett skriftligt pm om företaget till regionkontoret. I detta ingick bokslut, prognoser, beskrivningar av företagets utveckling, kommentarer om ledningen. Pm:et begränsades ofta till en analys av bokslutet. I de fall den ansvarige på kontorsnivå inte var närvarande vid föredragningen på regionkontoret, fattades beslut med bristfälligt underlag som grund. Bankmännen på regionkontoret träffade sällan företagaren och gjorde sällan besök på företaget. Detta resulterade i att beslutet på regionkontoret i huvudsak grundades på siffermaterialet. En del kontorschefer ansåg att personalen på regionkontoret befann sig för långt från marknaden för att förstå vad som hände på kontorsnivå. (ibid)

*Hypotes 1: Överstiger krediten det lokala kontorets kreditlimits, görs uppföljningen på regionnivå.*

*Hypotes 2: Regionkontoren gör sina bedömningar utifrån de lokala kontorens underlag.*

### **3.3 Tre bedömningsvariabler**

En av de viktigaste punkterna är vad man ska tänka på och ha förberett innan man går till banken. Det har i flera studier visats att det som banken lägger störst vikt vid är att den blivande företagaren har en bra affärsidé och en företagsledning som kan

genomföra planen (Hult E-B, 1996; Jovanovski & Karlsson, 2005; Lundström & Löwstedt, 1994; Svensson & Ulvenblad, 1995). I Svenssons & Ulvenblads (1995) undersökning hävdade banktjänstemännen att de i första hand bedömde de tre bedömningsvariabler; person, affärsidé samt siffermaterial. Lundström & Löwstedt (1994) ansåg också att banktjänstemän först och främst bedömde dessa tre variabler. Först därefter gjorde de en bedömning om företaget kunde ställa lämpliga säkerheter för krediten. Svensson & Ulvenblad (1995) menade att detta troligen var en idealbild som banktjänstemännen försökte måla upp. Nutek anser istället att det inom all kreditgivning är en kombination av säkerhetens värde och låntagarens återbetalningsförmåga som undersöks. Säkerheten kan ha ett mycket gott värde men är företagets ekonomiska situation osäker beviljas kanske inte krediten. (ibid)

### **3.3.1 Affärsplan**

Nyföretagaren bör skriva en utförlig affärsplan främst för sin egen skull men också som hjälp vid förhandlingar med banken, tilltänkta kunder och leverantörer ([www.nutek.se](http://www.nutek.se); [www.nyforetagarcentrum.se](http://www.nyforetagarcentrum.se)). En affärsplan ska beskriva affärsidén, hur verksamheten är tänkt att fungera, vad företaget planerar att göra, verksamhetens mål och hur man tänker nå dessa. En affärsplan ska tydligt kunna beskriva företagets mål, både internt och externt ([www.connectsverige.se](http://www.connectsverige.se)).

Karlsson & Junehed (2000) hävdar i sin doktorsavhandling att det i praktiken är omöjligt för ett nytt företag att skriva ihop en relevant och långsiktig plan. Samtliga företag i Karlssons & Juneheds (2000) studie skrev affärsplanen tidigt, därefter gjordes inga ändringar. Även Ernst & Young (2001) menar att affärsplanen ofta är något som nyföretagare lägger i byrålådan när de väl fått lånet. Både Ernst & Young (2001) och Connect Sverige (2004) ser affärsplanen som ett dynamiskt dokument som bör uppdateras och anpassas för att så långt som möjligt spegla nya situationer. Alla företag bör ha någon form av rullande treårig affärsplan. Där ska mål när det gäller utveckling, ekonomi o s v kontinuerligt sättas upp för varje år. I grunden bygger affärsplanen på samma principer, oberoende av företagets storlek och verksamhet ([www.connectsverige.se](http://www.connectsverige.se)).

Eftersom bankerna hänvisar och rekommenderar NyföretagarCentrum till nystartade företag så återges kort innehållet av deras affärsplan. Det finns även andra rekommendationer t ex Connect Sveriges (2004) rekommendationer som är mer detaljerade. Deras affärsplan vänder sig till den som vill attrahera riskvilliga investerare eller lite större företag.

### *NyföretagarCentrums affärsplan*

Affärsidé – en beskrivning av vad företaget ska arbeta med och tjäna pengar på.

- vilken bransch företaget ska verka
- vilka varor eller tjänster som ska säljas
- vilken inriktning företaget valt t ex kvalité eller lågpris, specialitet eller nisch
- vilken målgrupp företaget valt och hur stor den är

Företagaren – en beskrivning av personen som företagare.

- tidigare erfarenheter av företagande och bransch
- beskrivning av personliga egenskaper
- beskrivning av privatekonomin t ex om man har startkapital att satsa
- beskrivning av hemförhållande t ex om man har en vän, fru eller någon annan att prata med och ha som "bollplank"

Om det finns en kompanjon/delägare med i bilden:

- beskrivning av ekonomiskfördelning och arbetsfördelning
- beskrivning av kompanjonens/delägarens personliga egenskaper

Marknad och Kunder – precisering av företagets målgrupp.

- beskrivning av den typiska kunden
- var kunden finns geografiskt och om kunden finns bland privatpersoner, företag, kommun, föreningar etc
- hur mycket marknaden omsätter totalt och i det geografiska området
- vilka åtgärder och medel som man tänker använda för att nå marknaden och kunderna samt kostnaden för detta
- hur ofta kunderna kommer att handla t ex sällan eller säsongsbetonat, om kunderna kommer att betala kontant eller kredit (hänger ihop med likviditetsbudgeten)
- beskrivning av konkurrenterna och deras produkter/tjänster

Företagsform och etableringshinder

- val av företagsform samt dess för- och nackdelar



- föreligger etableringshinder p g a att tillstånd krävs, vilka myndigheter som måste kontaktas

Ekonomi likviditets- och resultatbudget samt finansiering

### **3.3.2 Budget**

En av de centrala delarna i affärsplanen är den ekonomiska planen. En budget är ett bra planeringsredskap (Thomasson J m.fl., 2002). För ett företag som redan är etablerat på marknaden finns det en hel del historisk fakta och kunskap att använda sig av. Denna information används tillsammans med de planer och idéer som företaget har för framtiden. Det nystartade företaget har betydligt svårare eftersom det inte finns någon historik att titta på. Arbetet som utförs i budgetprocessen är dock likartat med det som utförs i det etablerade företaget, skillnaden ligger i varifrån kunskap och fakta hämtas och att budgetsiffrorna i det nystartade företaget blir mer osäkra ([www.starta-eget.se](http://www.starta-eget.se)).

En budget kan ge trygghet i det nystartade företaget. Trygghet därför att man har lagt ned tid på att analysera, kalkylera och beräkna olika alternativ. Budgeten minskar risken för obehagliga överraskningar och man ser om det förväntade resultatet går att uppnå ([www.starta-eget.se](http://www.starta-eget.se)).

Det är främst två budgetar man behöver behärska för att uppnå denna trygghet och som litteraturen rekommenderar nyföretagarna att lägga vikt vid. Dessa är resultat- och likviditetsbudget.

#### *Resultatbudget*

En resultatbudget är en bedömning av företagets förväntade intäkter och kostnader under en viss tid, oftast ett år samt årets resultat. Budgeten är företagets viktigaste styrmedel för verksamheten och ska följas upp noga – månadsvis eller oftare – så att avvikelser kan åtgärdas snarast (Ernst & Young, 2001).

#### *Likviditetsbudget*

I en likviditetsbudget beräknar man företagets förväntade penningflöde av in- och utbetalningar under året samt likvida medel vid årets slut. Denna budget ger en

möjlighet till att se hur likviditeten förändras över tiden, och därmed också vilka eventuella brister som måste åtgärdas (Ernst & Young, 2001).

*Hypotes 3: Vid den första kredituppföljningen för nystartade företag har budgeten stor betydelse men affärsidén följs inte upp.*

### **3.4 Säkerheter**

Den vanligaste typen av säkerhet var vid tidpunkten för Svenssons & Ulvenblads (1995) undersökning pantbrev i fast egendom, företagshypotek och borgen. Personlig borgen användes som ett sätt att låta företagaren känna ett större ansvar. Accepterade företagaren att ställa personlig borgen tyckte bankerna att det visade att företagaren verkligen trodde på sin idé. Vidare ansågs en borgen i hög grad öka företagarens samarbetsvilja i händelse av kris. Banktjänstemännen menade att svårigheten låg i att dels bedöma säkerheternas värde i framtiden d v s tidsrisken och dels avyttringsvärdet vid en konkurs d v s realisationsrisken. Dessa risker är svåra att bedöma och därför gjorde banktjänstemännen en mycket schablonmässig värdering av säkerheterna. De värderades ofta till vissa på förhand givna procenttal av det aktuella marknadsvärdet (ibid). Nutek framställer fortfarande företagsinteckningar som ett av bankernas första alternativ. Men säger också att det i nystartade företag är vanligt att ägaren får lämna privata säkerheter för lånet. De tar även upp pantsättning av kommersiella fastigheter samt olika typer av borgen. På Expoweras hemsida håller man sig mer neutral och tar upp borgen, företagsinteckning och pantsättning av fastigheter i bokstavsordning.

I början av 1990-talet när Svensson & Ulvenblad (1995) utförde sin undersökning var det inte vanligt med leasing och factoring. I boken *Starta & driva företag* säger Lundén & Svensson (2003:79) att "om ett företag utnyttjar factoring kan det av kunderna uppfattas som ett tecken på att företaget har ekonomiska problem". Ernst & Young (2001:46) anser att "det i vissa fall kan vara motiverat att förbättra likviditeten genom factoring". Medan Expowera ser det som ett bra sätt att snabbt få in likvida.

### **3.4.1 Förmånsrättslagen**

Den nya Förmånsrättslagen har förändrat bankernas tidigare förmånliga ställning vid konkurser. Ett av de två syftena med den nya förmånsrättslagen var att regeringen ville tvinga bankerna till att införa nya rutiner för kreditgivning. Istället för att förlita sig på företagens tillgångar skulle bankerna följa företagen noggrannare och värdera deras framtidsutsikter. Handelsbankens kreditchef Björn Börjesson ([www.dn.se](http://www.dn.se)) sa innan lagen infördes att han inte trodde att det skulle bli någon dramatisk förändring men att det fanns en överhängande risk att utlåningen till nystartade företag kom att försvåras ytterliggare. Flera företagsorganisationer försökte få införandet framskjutit eftersom de ansåg att det skulle leda till en konkursvåg och att det framför allt skulle bli betydligt svårare att få lån ([www.dn.se](http://www.dn.se)). Den nya lagen har inte fungerat som tänkt. Det blev inte färre konkurser och fler rekonstruktioner. I stället har många småföretagare riskerat sin privatekonomi när bankerna krävt större säkerhet ([www.privataaffarer.se](http://www.privataaffarer.se)).

*Hypotes 4: Nya Förmånsrättslagen har inneburit att banker flyttat kravet på säkerhet från företagsinteckning till fastighetsinteckning, factoring och leasing.*

### **3.5 Uppföljning/omprövning**

Enligt Riksbankens utgåva Finansiell stabilitet 2/2001 har alla banker som standard att bedöma samtliga kreditengagemang minst en gång per år. Krediterna kan t o m omprövas oftare om det anses nödvändigt t ex vid signaler att företaget har problem inom sin bransch eller i det geografiska område där företaget verkar. Vid omprövning används samma metoder som när krediten först beviljades.

### **3.6 Kreditrating**

Precis som man bedömer samtliga kreditengagemang en gång per år så gör man även en riskklassificering av företagen årligen ([www.riksbanken.se](http://www.riksbanken.se)). Riskklassificeringen går till på samma sätt där återbetalningsförmågan respektive säkerheterna värderas. Den grundar sig i stor utsträckning på ekonomiska nyckeltal. Ju bättre uppfattning banken har om hur mycket ett visst kreditengagemang bidrar till den totala risken i bankens kreditportfölj, desto mer sofistikerat kan också ett

kreditbeslut bli (ibid). Enligt Svedin (1992:14) bör krediten bedömas utifrån "kreditens storlek i förhållande till kreditgivarens totala kreditportfölj, kreditens villkor i förhållande till den lönsamhet krediten kan antas generera, kreditens lönsamhet i förhållande till den risk krediten kan bedömas ha och säkerheten för krediten i förhållande till den risk krediten kan antas medföra".

Bankerna använder sig av UC som ett komplement till den interna kreditbedömningen och uppföljningen ([www.riksbanken.se](http://www.riksbanken.se)). För att få en uppfattning om UC:s system skiljer sig från andra kreditupplysningsföretag så görs en jämförelse med D&B.

*Hypotes 5: Banker gör en grundligare uppföljning av företag med större kredit.*

### **3.6.1 Två kreditupplysningsföretag**

*Uppllysningscentralen AB – UC*

Uppllysningscentralen AB är idag Sveriges ledande kreditupplysningsföretag. UC-information används som underlag till drygt 7 miljoner affärs- och kreditbeslut som varje år fattas på företag, banker och finansbolag. Deras största ägare är FöreningsSparbanken, Handelsbanken, Nordea och SEB. ([www.uc.se](http://www.uc.se))

*Dun & Bradstreet – D&B*

Dun & Bradstreet är en av de ledande globala leverantörerna av kredit- och affärsinformation. De har registrerad kreditinformation om över 100 miljoner företag globalt och alla privatpersoner i Sverige, Norge och Finland. ([www.dbsverige.se](http://www.dbsverige.se))

Vid den första kreditgivningen till ett nystartat företag kan bankerna inte använda sig av något kreditupplysningsföretag eftersom företaget saknar historik. Då får bankerna istället söka upplysningar på privatpersonen bakom det nystartade företaget.

UC:s modell "UC Risk" är en serie av modeller som prognostiserar överlevnadsförmågan och därmed kreditvärdigheten för olika företagsformer. Nedan beskrivs UC risk för aktiebolag. De varningssignaler som enligt denna modell

avslöjar om ett företag är på väg in i en obeståndssituation är inte specifika för aktiebolag utan gäller även för andra bolagsformer. ([www.uc.se](http://www.uc.se))

UC:s databas bygger på information från Patent- och Registreringsverket (PRV), Riksskatteverket (RSV), Skattemyndigheten, Kronofogdemyndigheten (KFM), Lantmäteriet, Tingsrätterna, Tullverket, Länsstyrelserna och Statistiska Centralbyrån (SCB). ([www.uc.se](http://www.uc.se))

D&B:s databas bygger på samma informationskällor som UC. ([www.dbsverige.se](http://www.dbsverige.se))

### 3.6.2 UC:s och D&B:s bedömningsgrupper

UC:s bedömning av svenska företags överlevnadsförmåga delas in i fyra olika grupper. Dessa är *bokslutsinformation*, *anmärkningar (inklusive ansökningar och skuldsaldo)*, *styrelseinformation* och *övrig information*.

D&B görs sin bedömning utifrån grupperna, *ålder/verksamhet*, *ägare/ledning*, *ekonomi* och *betalningsförmåga*.

Det är utifrån deras respektive grupper som de gör sin rating av företagen.

UC:s *bokslutsinformation* utgår från balans- och resultaträkningen men inkluderar även nyckeltal, förvaltningsberättelse, revisionsberättelse och noter. En annan information som också tas upp är om aktiebolaget lämnat in bokslutet för sent. UC:s undersökning visar att ett sent inlämnat bokslut är en tydlig signal för ett kommande obestånd. Enligt UC är bokslutsinformationen av större vikt vid bedömning av medelstora och stora bolag.

D&B benämner denna grupp som *ekonomi* och där tar de upp samma information som UC t ex viktiga nyckeltal som soliditet, likviditet och riskbuffert.

I UC:s *anmärkningar* tar de upp antalet betalningsanmärkningar och ansökningar om betalningsföreläggande eftersom de anses öka risken för obestånd.

Även D&B tar upp betalningsanmärkningar men benämner denna grupp som *betalningsförmåga* och där ingår även uppgifter om företagsinteckningar.

*Styrelseinformation* är av stor vikt när det gäller att förutsäga obestånd enligt UC. UC menar att det gäller framförallt mindre- och medelstora företag. Det finns dels allmän information om styrelsens helhet samt individspecifik information om de individuella styrelseledamöterna. Denna information är enligt UC framförallt intressant för mindre bolag med få anställda, få styrelseledamöter och begränsad omsättning. I sådana bolag är ägaren, styrelse, ledning och anställda ofta samma person.

D&B:s benämner denna grupp som *ägare/ledning* och de tar upp samma information som UC.

Under UC:s *övrig information* tar de bl a upp branschtillhörighet, ålder, koncern tillhörighet, avregistrering för F-skatt av myndighet etc. Ett starkt samband finns mellan ålder och obeståndsfrekvens, låg företags ålder ger hög andel obestånd. Ett av UC:s kreditråd är att man ska se upp med företag som är yngre än tre år eftersom företag som varit verksamma så kort tid är kraftigt överrepresenterade bland företag som går i konkurs. De anser att det tar tre år att etablera ett nystartat företag, arbeta upp en stabil kundkrets och bli känd hos leverantörerna.

D&B benämner denna grupp som *ålder/verksamhet* och där tar de också upp hur etablerat företaget är.

*Hypotes 6: Banker gör tätare uppföljningar av nystartade företag.*

### 3.6.3 UC:s och D&B:s riskklasser

Ovanstående information leder inom både UC och D&B till en rating av företaget.

Företagens ratingsystem ser på helt olika ut.

Figur 2 UC:s riskklassificering

Riskklass		Riskprognos
5	Mycket låg risk	0,0 - 0,2 %
4	Låg risk	0,3 - 0,7 %
3	Normal risk	0,8 - 3,0 %
2	Hög risk	3,1 - 8,0 %
1	Mycket hög	8,1 - 100 %

	risk	
--	------	--

UC riskklass

UC klassificerar företagen mellan 1 och 5, där 5 innebär lägst risk. Ett företag som ligger i riskklass 3-5 kan normalt godkännas. Har ett företag riskklass 2 bör det prövas noggrannare och ett företag i riskklass 1 bör avslås. Riskprognosen anger sannolikheten för att företaget kommer på obestånd inom 12 månader och det är beräknat utifrån en dataanalys. Prognosen redovisas i procent, det är upp till varje företag att bestämma var avslagsgränsen går. Branschriskprognosen visar medianrisken i den bransch som företaget tillhör. (www.uc.se)

Figur 3 D&B:s riskklassificering

AAA	Högst kreditvärdighet	Får endast aktiebolag. Bolaget ska dessutom omsätta mer än 2 miljoner, funnits i minst 4 år och nyckeltalen ska vara väsentligt över branschens genomsnitt.
AA	God kreditvärdighet	Är den högsta Rating ett handels-, kommanditbolag och enskild firma kan få. För aktiebolag krävs det att omsättningen är över 1 miljon och nyckeltalen ligger över branschens genomsnitt.
A	Kreditvärdigt	För att få A ska nyckeltalen ligga på eller nära branschens genomsnitt.
AN	Nystartat bolag	Ges ut till nystartade företag där ingen negativ information finns.
B	Kredit mot säkerhet	Ges ut till företag där nyckeltalen ligger under branschens snitt och till företag där negativ information finns.
C	Kredit avrådes	Ges till företag som har stora betalningsproblem, förbrukat aktiekapital, konkursengagemang och till företag som har nyckeltal långt under branschgenomsnittet. Företag som har allvarliga revisorsanmärkningar får också rating C.
(-)	Ej fastställd rating	Rating fastställs inte på företag där viktig information saknas, är inaktuell eller på företag som inte är aktiva.

D&B:s kreditrating

D&B tar också fram den prognostiserade risken för att ett företag kommer att gå i konkurs inom ett år. Även de redovisar det i procenttal. Deras kreditratingskala löper från AAA till C. AAA ger högst kreditvärdighet. Vad som bl a krävs för att få

AAA i kreditrating är att bolagsformen är aktiebolag, bolaget är minst fyra år gammalt, samlade beloppet för betalningsanmärkningar måste vara lågt i förhållande till beräknat eget kapital, beräknat eget kapital måste vara minst 200 000 kronor, nyckeltalen måste vara betydligt bättre än branschens genomsnitt, bolagets omsättning måste vara minst 2 000 000 kronor, företaget måste vara stabilt med en jämn och positiv utveckling samt att styrelseledamöterna måste vara seriösa. (www.dbsverige.se)

*Hypotes 7: Banker har samma ratingsystem som UC.*

### **3.6.4 Kritik av modellerna**

Inga modeller är perfekta. Man kan inte bygga en modell som tar hänsyn till alla påverkande variabler. UC:s och D&B:s modeller tar inte hänsyn till skillnader mellan t ex att driva ett företag i Norrland eller Skåne. Deras branschriskprognoser säger heller inget om risken för obestånd om företaget ligger i en stor ort som Malmö eller en liten ort som Tomelilla. Deras databaser uppdateras dagligen med information som bokslutsuppgifter, styrelseändringar och betalningsanmärkningar etc. Men uppgifterna uppdateras inte förrän företaget lämnar in sina bokslutsuppgifter etc. Vilket gör att informationen oftast är för gammal redan när den lämnas in. Modellerna saknar information från andra källor som t ex tidningar och lokal allmän kännedom och tar endast hänsyn till det som kan kvantifieras. Bristerna i modellerna blir istället en avvägning som bankerna själva får ta ställning till.

### **3.7 Två huvudgrupper**

Det finns en mängd litteratur och forskning som bl a ligger till grund för UC:s modell som har försökt få fram vilka variabler kreditgivaren ska fokusera på, för att kunna föra en så effektiv kreditgivning som möjligt. Denna litteratur och forskning kan delas in i två huvudgrupper. Den ena gruppen fokuserar mer på den finansiella informationen och den andra ställer fokus på relationen mellan långivare och låntagare. Några få har försökt sammanföra dessa båda till integrerade modeller men det blir oftast ett övervägande fokus mot någon av grupperna.



### 3.7.1 Kreditbedömning baserat på finansiell information

Redovisningsinformationen är högst relevant för kreditgivningsbeslutet, framförallt när det gäller återbetalningsförmågan, kontroll av finansiell stabilitet och en inledande bedömning av företagets finansiella motståndskraft. Problemet med finansiella teorimodeller är att de inte är anpassade till små och nystartade företag utan är skapade för större etablerade företag (Andersson P, 2001; Svensson & Ulvenblad, 1994).

Nyckeltal används ofta i finansiella modeller. De används vanligen för att beskriva ett företags verksamhet, göra jämförelser mellan olika perioder och mellan företag. Nyckeltal tjänar ofta som signaler för den ekonomiska uppföljningen i småföretag. Men de skall användas med försiktighet för det finns nyckeltal som är mer eller mindre lämpliga. Vilka nyckeltal som är lämpliga beror bl a på företagets situation, förhållanden i branschen och det kräver att man har kunskap om den bakomliggande redovisningen ([www.ekonomitolken.se](http://www.ekonomitolken.se); Ernst & Young, 2001). Nyckeltal är inte användbara vid bedömning av ett nystartat företag eftersom företaget saknar historisk finansiellinformation (Svensson & Ulvenblad, 1995). När man varit verksam under en tid kan man från SCB hämta branschnyckeltal vilket bl a Ernst & Young (2001) och Svensson & Ulvenblad (1995) rekommenderar, men Ekonomitolken och Nutek menar att företagen i dessa grupper är så olika när det gäller produktion och verksamhet att jämförelser inte alltid är helt meningsfulla.

Det finns de som anser att man istället för att fokusera så mycket på nyckeltal ska lägga större vikt vid att analysera företagets kassaflöde (Hedman P, 1994). En norsk studie (Eilifsen m.fl., 2002) visar att när man ska försöka förutse kreditförluster/konkurser i större bolag är den finansiella informationen tillsammans med revisorns utvärdering det viktigaste. När man ska försöka förutse konkurser i små företag spelar likviditeten och inte den finansiella informationen störst roll. En analys av likviditeten syftar till att bedöma hur ett företag klarar sina åtaganden på kort sikt. Avsaknad av likviditet kan leda till att företag försätts i konkurs (Hedman P, 1994). Alla företag behöver därför, oberoende av storlek, en plan för sin

likviditetshantering ([www.seb.se](http://www.seb.se)). Ett tecken som de flesta förknippar med att ett företag går dåligt är att företaget börjar släpa efter med betalningarna. Vid en fallstudie visade det sig att små företagare med dålig kontroll över likviditeten var de som klarade sig sämst (Howorth & Wilson, 1998). Studien visade också att det inte behövde innebära att företaget var på ruinens brant utan att företaget behövde en mer långsiktig planering av finansieringen för att klara "glappet" mellan att betala leverantörer och få betalt från kunderna.

#### *Nyckeltal som litteraturen tar upp*

Litteraturen tar inte upp samma nyckeltal vilket tyder på att det finns väldigt olika syn på nyckeltal. I boken *Starta & driva företag* tar Lundén & Svensson (2003) upp omsättning, bruttovinst, kassalikviditet, soliditet som några viktiga nyckeltal. Hedman (1994) diskuterar främst kassalikviditet och soliditet. Ernst & Young (2001) tar upp omsättning per anställd, lagrets omsättningshastighet, lämnad kredittid, kassalikviditet och soliditet. UC fokuserar på kassalikviditet, soliditet, avkastning på eget kapital, cash-flow/totala skulder, räntetäckningsgrad, omsättningsgrad, omsättning per anställd och konsolideringsgrad. ([www.uc.se](http://www.uc.se))

*Hypotes 8: Vid kredituppföljning använder bankerna samma nyckeltal oavsett om det är ett nystartat företag eller ett etablerat företag.*

### **3.7.2 Kreditbedömning genom relationen mellan långgivare och låntagare**

Det har forskats nästan lika mycket om relationen mellan banken och företaget som hur den finansiella informationen ska hanteras. Relationen mellan banken och företaget samt andra aktörer nära företaget, t ex revisorn, är väldigt viktiga vid bedömning av små och nystartade företag. En nära relation till företagsledningen gör att informationsasymmetrin kan minimeras och på så sätt ge bättre kreditvärderingar (Hörngren m.fl., 1987; Svensson & Ulvenblad, 1994). För att skapa en så öppen och långvarig relation som möjligt ska den vara etablerad på ett lokalt plan (Eriksson & Mattsson, 1998). Ett annat synsätt är att långsiktiga relationer är ett sätt att erhålla låga transaktionskostnader.

### 3.8 En integrerad kreditgivningsmodell

Som nämnts tidigare har några forskare försökt ge en helhetsbild över bankernas kreditgivningsprocess. Svensson & Ulvenblad (1995) gjorde 1992 en omfattande studie där de försökte integrera traditionella finansiella modeller med relationen mellan banktjänstemän och ledningen för små företag. Fokus hamnade mer mot relationen och informationshantering.

De försökte identifiera mönster i bankernas uppträdande när de tillhandahöll lån från ett informationsperspektiv, vilket betyder att de tog hänsyn till relationer och nätverk samt finansiell data. Huvudmålet var att formulera ett integrerat kreditgivningskoncept, innehållande traditionella finansiella modeller så väl som relationen mellan banktjänstemannen, ledningen för små företag och andra involverade parter.

*Svensson & Ulvenblad kom fram till följande:*

1. Att man först och främst kunde dela in kreditgivning i två grupper beroende på banktjänstemannens inställning. Dessa två var statisk och dynamisk inställning.
2. Att relationerna har stor betydelse för banktjänstemannens tillgång till aktuell, korrekt och relevant information under kredithantering. Det finns relationer på olika nivåer i ett nätverksperspektiv som ger viktig information som kreditgivaren tar i beaktning vid kreditgivningen.
3. Som avslutning visar de att punkter 1 och 2 tillsammans utgör ett integrerat kreditgivningskoncept.

#### 3.8.1 Den statiska och dynamiska inställningen

Den *statiska inställningen* förutsätter att banktjänstemannen antar att omgivningen d v s företaget och dess ledning är ett relativt stabilt fenomen. Detta antagande gör det möjligt för banktjänstemannen att förutse vilket företag som kommer att överleva och vilka som inte kommer att göra det. Den banktjänsteman som har en statisk inställning kräver och tror på en överförenklad beslutsmodell, där olika bedömningsvariabler kan kvantifieras och slås ihop till en samlad bedömning. (Svensson & Ulvenblad, 1995)

Den *dynamiska inställningen* förutsätter att banktjänstemannen ser omgivningen, företaget och ledningen som fenomen som är komplexa och hela tiden förändras. I individuella fall kan det vara möjligt att identifiera och bedöma viktiga variabler men förutsättningarna i omgivningen kommer att ha förändrats kort därefter. Konsekvensen blir att den första bedömningen kan förlora sin aktualitet mycket fort. Denna inställning leder till slutsatsen att det är mycket svårt att förutsäga företagets framtid på ett tillförlitligt sätt. Målet vid den första bedömningen kan bara bli att identifiera och bestämma om företaget är kreditvärdigt eller inte vid den tidpunkt när bedömningen görs. Det är då mycket viktigt för banktjänstemannen att hela tiden ha tillgång till information om företaget. Då och bara då kommer det att vara möjligt för banktjänstemannen att reducera och hantera otydligheter. Banktjänstemannen kommer att kunna förändra bedömningen så fort situationen förändras. Banktjänstemannen inser att all information har åtminstone någon grad av subjektivitet. (ibid)

### 3.8.2 Nätverkets funktioner - informationshantering

Figur 4 Relationernas funktioner och informationsinnehåll

Undergrupper	Tillgång	Tillgodogörande	Tillämpning
<i>Dyadrelation</i>	Djup, företagsspecifik social och kommersiell information	Djup, företagsspecifik förståelse	Stark direkt påverkan
<i>Inre kommersiellt nätverk</i>	Företagsspecifik, i huvudsak kommersiell information	Företagsspecifik förståelse	Indirekt påverkan via andra aktörer
<i>Lokalt nätverk</i>	Företagsspecifik, social och lokal information	Företagsspecifik och kontextförståelse	Saknar funktion
<i>Kontextnätverk</i>	Kontextinformation	Kontextförståelse	Saknar funktion

Svensson & Ulvenblad (1995:100)

*Dyadrelationen* är den centrala relationen i nätverket mellan långgivare och låntagare. Den skapar möjligheter för banktjänstemannen att utläsa både social och kommersiell företagsspecifik information. Kontakten sker genom personlig

kommunikation, vilket ökar sannolikheten för att den genererar aktuell information. Uppgifterna är inte heller påverkade och tolkade av en annan person. Det är dock viktigt att uppmärksamma att företagaren själv kan ha ett intresse av att undanhålla eller selektera bland uppgifterna. Den dyadrelationen skapar förståelse för det nystartade företagets speciella situation underlättas tolkningen av uppgifterna. Dyadrelationen är även viktig när banktjänstemannen vill påverka det nystartade företaget. Möjligheterna att påverka företaget är beroende av förtroendet mellan parterna. Graden av förtroende avgör styrkan och klarheten på förväntningarna i relationen mellan banken och företaget. (Svensson & Ulvenblad, 1995)

Den andra undergruppen är det *inre kommersiella nätverket* som består av banktjänstemannen, företaget och de närmaste aktörerna t ex revisor, skattejurist och konsult. Ur det inre kommersiella nätverket kan banktjänstemannen få företagsspecifik, huvudsakligen kommersiell information. Nätverkets viktigaste funktion är när banktjänstemannen försöker använda information under en kris i det nystartade företaget. Banktjänstemannen och de andra aktörerna arbetar då tillfälligt tillsammans i en gemensam ansträngning för att påverka företaget i en viss riktning. (ibid)

Den tredje undergruppen är det *lokala nätverket* som består av banktjänstemannens samtliga relationer, både sociala och kommersiella, i samhället där han arbetar d v s ett stort antal individer. Den viktigaste funktionen tycks vara att förmedla varningssignaler om en eventuell kris i det nystartade företaget. (ibid)

Den fjärde och största undergruppen är *kontextnätverk* vilket ger bankmannen tillgång till social och allmän kommersiell information. Här kan banktjänstemannen få den bakgrundskunskap som är nödvändig för kreditgivningen. (ibid)

Svensson & Ulvenblad (1995) fann att det var skillnad mellan banktjänstemän i storstäder och småstäder. Starkast relationer, kommersiellt och socialt, hade banktjänstemän i småstäderna vilket gällde för alla undergrupper utom kontextnätverk som är specifikt för varje banktjänsteman. (ibid)

*Hypotes 9: Bankerna försöker skapa en nära relation med företaget för att underlätta uppföljningsarbetet.*

### 3.8.3 Det integrerade kreditgivningskonceptet

Figur 5 Ett integrerat kreditgivningskoncept

	ORIENTERING	
SYNSÄTT	Finansiell orientering	Relationsorientering
Statisk	A. Stereotypisk bedömning av balansräkningen och säkerheterna beträffande situationen när bedömningen görs.	C. Strävan efter den optimala initiala kreditbedömningen. En personlig säkerhet skapar samarbete.
Dynamisk	B. Företagsspecifik bedömning av inkomster, cash-flow och dess framtidsutveckling.	D. Strävan efter långsiktig kreditrelation. En långsiktig, förtroende och öppenhet skapar samarbete.

Svensson & Ulvenblad (1995:109)

#### *Synsätt – Finansiell orientering*

A. En banktjänsteman med ett *statiskt synsätt* som fokuserar på finansiell orientering stävar mot att bedöma risken vid en konkurs. Han tar balansräkningen, säkerheterna, och deras värde i beaktning vid tidpunkten för bedömningen. Banktjänstemannen beaktar också inkomsterna men med syftet att göra en bedömning av utvecklingen under det senaste året och inte med syftet att identifiera signaler om framtida utveckling. Generellt så kommer de finansiella rapporterna inte att analyseras förrän flera månader efter bokslutet. Detta betyder att det finns en risk att kreditgivningen kommer att begränsas till händelser som redan hänt. Det blir väldigt svårt för en banktjänsteman att genomföra förebyggande åtgärder. (Svensson & Ulvenblad, 1995)

B. En banktjänsteman med ett *dynamiskt synsätt* som fokuserar på finansiell orientering, fokuserar på risken av en konkurs. Detta görs genom analyser av t ex inkomst och kassaflöde samt förändringar i dessa variabler i framtiden. Banktjänstemannen försöker också bedöma de underliggande anledningarna till dessa effekter på inkomstförhållandet, kassaflödet etc. (ibid)

### *Synsätt – Relationsorientering*

C. En banktjänsteman med ett *statiskt synsätt*, som fokuserar på relationen kommer vid den första kreditbedömningen att koncentrerar sig på personerna i ledningen. Den underliggande tanken är att kan bara banktjänstemannen göra en tillräcklig första bedömning, kommer kreditförlusterna minska och nästan försvinna. En annan åsikt vid ett statiskt synsätt är att den personliga säkerheten är en effektiv väg att skapa samarbete mellan bankkontoret och ledningen för företaget, även under kris i företaget. (ibid)

D. Den första bedömningen av ledningen och dess karaktär fokuseras även i det *dynamiska synsättet*. Skillnaden är att den dynamiska banktjänstemannen håller i minnet att personligheter kan förändras när omgivningen förändras. Det är viktigt att påpeka att ett dynamiskt synsätt inte betyder att fokusen endast ligger på relationen. Oavsett vilket orientering, finansiell eller relationen, som banktjänstemannen har så analyserar han både finansiella och relationsvariabler. Det är snarare så att banktjänstemannen bedömer variabler av olika slag, beroende på om banktjänstemannen har ett statisk eller dynamisk synsätt. De flesta banktjänstemän har ambitionen att ha ett dynamiskt förhållningssätt till kreditgivning och uppskattar finansiella modeller så väl som relationen. Trots ambitionen anser Svensson & Ulvenblad (1995) att kreditgivning ofta blir statisk. En möjlig förklaring anser de är bankernas sätt att bygga upp och utforma sin kreditorganisation t ex belöningsystemet, sättet att distribuera och ge prioritet till vissa uppgifter, direktionserna till internt upplärnings- och utbildningssystem samt rekryteringspolicy. Detta tvingar kreditgivarna att bli statiska. (ibid)

Även Svedin (1992:9) anser att kreditbedömningen och beslutet att låna ut pengar ofta baseras på en statisk bedömning och säkerheternas värde vid tidpunkten för kreditgivningen. Vid en statisk kreditbedömning inriktas bedömningen på företagets betalningsförmåga enligt Svedin. Bedömningen baseras huvudsakligen på företagets resultat- och finansiella ställning – siffror som vid beslutstidpunkten är flera månader upp till mer än ett år gamla (ibid).

Svedin (1992) ser den dynamiska kreditbedömningen som en inriktning på företagets

återbetalningsförmåga. Återbetalningsförmågan innebär betydligt mer än en bedömning av företagets ekonomiska ställning. Här ingår även en bedömning av företagets affärsidé, ledningskapacitet, produkter, marknadssituation etc. Svedin (1992) anser precis som Svensson & Ulvenblad (1995) att den dynamiska kreditbedömningen handlar om företagets affärsverksamhet och framtidsmöjligheter.

*Hypotes 10: Banker har idag ett mer dynamiskt synsätt till kreditgivning.*

### **3.8.4 Pratiska implikationer**

Svensson & Ulvenblad formulerade 1995 några praktiska implikationer för bankernas kreditgivning till små företag. Implikationerna skulle hjälpa bankerna till att utveckla ett mer dynamiskt och relationsorienterat synsätt (Figur 5, Ruta D).

Banktjänstemännen indelar sin hantering av krediter i bedömning och uppföljning. Dessa faser är ofta klart avskilda vilket är en fara då den dynamiska synen på företagandet gradvis förstörs. Detta leder till en statisk syn på företagaren och företaget. Bankerna bör istället se kreditgivning som en kontinuerlig process där informationshantering utgör basen. (Svensson & Ulvenblad, 1995)

Bankerna bör utveckla en förståelse för den första kreditbedömningens brister vid hantering av främst nystartade företag. Detta är viktigt eftersom majoriteten av banktjänstemännen uppgav att de kände sig "säkra" på att de har fattat rätt beslut när de beviljade krediten. (ibid)

Bankerna bör organisera sin informationshantering, dvs insamling, tolkning och tillämpning av information på ett tydligare sätt. Bankerna bör inrätta speciella avdelningar på centralnivå som bör ansvara för att omvärldsinformation ständigt insamlas och analyseras. (ibid)

*Hypotes 11: Banktjänstemännens intuition har störst betydelse vid första kreditgivningen men påverkar även vid uppföljningen.*

## **3.9 Basel 2**

Under intervjuerna framkom att senast 2007 ska banker och andra långgivare tillämpa nya internationella kapitaltäckningsregler dvs Basel 2-reglerna. Anledningen till att dessa regler tas upp i teoridelen är att det kan vara av allmänt intresse men det ingår egentligen inte i uppsatsens teoretiska referensram. Reglerna avgör hur mycket säkerhet i form av eget kapital långgivare måste ha. Tanken med de nya reglerna är att



banken och andra långgivare ska mäta riskerna i sin långivning och sin verksamhet på ett mer avancerat sätt. Kravet på kapitaltäckning sätts sedan utifrån de nya riskberäkningarna. Hög risk ska kosta mer för låntagarna och låg risk mindre. Med nuvarande metoderna att mäta risk och kapitalkrav kan det bli så att goda låntagare i praktiken subventionerar dåliga.

Den socialdemokratiska riksdagsmannen och egenföretagaren Kenth Högström befarar att de nya reglerna kommer att drabba företag som vill ha lån genom ökade krav på egen finansiering och soliditet. Snabbare amorteringar, högre räntor och i värsta fall uppsagda krediter kan bli följderna hävdade Högström till TT (2003-10-09).

Vad de nya kapitaltäckningsreglerna kommer att få för effekter för bankerna är en kontroversiell fråga. Förra hösten gjordes en stor internationell studie av effekterna. Små och medelstora företag togs ut som en särskild grupp i studien. Enligt Karin Lundberg, handläggare på Finansinspektionens kapitaltäckningsenhet finns inget offentligt resultat på svensk nivå från studien. Men resultatet internationellt var att kapitaltäckningskravet i genomsnitt sjönk för alla de tre olika metoder att beräkna kravet som ingår i de nya Basel 2-reglerna. Det pekar på att reglerna i sig inte innebär att kreditvolymerna måste minskas. Det kan innebära effekter för enskilda företag beroende på om risken i deras lån tidigare underskattats eller överskattats ([www.tt.se](http://www.tt.se)).

### **3.10 Hypoteser med argument**

*Hypotes 1: Överstiger krediten det lokala kontorets kreditlimits, görs uppföljningen på regionnivå.*

Svensson & Ulvenblad (1995) visade i sin studie att kreditgivningen var väldigt hierarkiskt uppbyggd. Alla större krediter hanterades på regionnivå. Trots att det gått mer än 10 år sedan de gjorde sin undersökning så tror vi inte att bankernas organisation har förändrats. Vi tror att även uppföljningen av större krediter hanteras högre upp i hierarkin.

*Hypotes 2: Regionkontoren gör sina bedömningar utifrån de lokala kontorens underlag.*

Svensson & Ulvenblad (1995) visade även i sin studie att underlaget för bedömning vid krediter gjordes utifrån lokalkontorets pm även om det var regionkontoret som hade det slutgiltiga beslutet. Vi tror att uppföljningsprocessen görs på samma sätt eftersom det är den lokala banktjänstemannen som under året har kontakt med företaget.

*Hypotes 3: Vid den första kredituppföljningen för nystartade företag har budgeten stor betydelse men affärsidén följs inte upp.*

Vi tror att affärsplanen och budgeten har stor betydelse vid första kreditgivningen. Men vid kredituppföljningen är det bara budgeten som har betydelse för bankerna eftersom de kan utifrån göra en jämförelse med det verkliga utfallet.

Vi vill inte som Karlsson & Junehed (2000) påstå att det är omöjligt men åtminstone väldigt svårt att skriva en långsiktig plan för en nyföretagare. Vi tror att affärsplanen är mer ett sätt att från början strukturera sin idé och ett sätt för banken att se om man verkligen har tänkt genom idén.

*Hypotes 4: Nya Förmånsrättslagen har inneburit att banker flyttat kravet på säkerhet från företagsinteckning till fastighetsinteckning, factoring och leasing.*

Vi tror att Handelsbankens kreditchef hade helt rätt i sitt uttalande. Vi tror att det har blivit speciellt svårt för dem som vill starta eget eller nystartade företag som vill låna mer pengar eftersom de inte har andra säkerheter än sitt företag. I litteraturen framställs företagsinteckning eventuellt tillsammans med en borgensförbindelse som bankernas första val. Vi tror att bankerna istället har flyttat kravet på säkerhet från företagsinteckningar till säkerheter med förmånligare utdelningsrätt, som fastighetsinteckningar.

Vi tror också att bankerna i stället för att låna ut till investeringar i maskiner och inventarier samt lån till rörelsekapital försöker de föra över det till factoring och leasing.

*Hypotes 5: Banker gör en grundligare uppföljning av företag med större kredit.*

Vi tror inte att bankerna har som standard att bedöma alla kreditengagemang varje år. Det är praktiskt omöjligt för en banktjänsteman att göra om samma process som

gjordes när krediten beviljades som Riksbanken (2001) påstår. Det skulle vara alldeles för resurs- och tidskrävande.

Istället tror vi att bankens syn på hur stor risk det är i ett kreditengagemang hänger ihop med storleken på lånet. Ett litet lån bidrar inte så mycket till den totala risken i bankens kreditportfölj som ett stort lån enligt Riksbanken (2001), därför görs heller inte någon större uppföljning av små lån.

*Hypotes 6: Banker gör tätare uppföljningar av nystartade företag.*

Ett av UC:s kreditråd är att man ska se upp med företag som är yngre än tre år eftersom de är kraftigt överrepresenterade bland bolag som går i konkurs. De anser att det tar tre år att etablera ett nystartat företag. ([www.uc.se](http://www.uc.se))

Vi tror därför att bankerna ser nystartade företag som en större risk och gör därför oftare uppföljning och kontroll av dessa.

*Hypotes 7: Banker har samma ratingsystem som UC.*

Vi tror att alla bankerna har ratingsystem som liknar UC:s eftersom deras största ägare är de fyra storbankerna. Det skulle göra det lättare för bankerna att jämföra sin rating med UC:s betygsättning av företaget.

*Hypotes 8: Vid kredituppföljning använder bankerna samma nyckeltal oavsett om det är ett nystartat företag eller ett etablerat företag.*

Vi tror att det är för tidskrävande för bankerna att ta fram specifika nyckeltal som passar företaget. Eftersom bankerna får mycket information från UC tror vi att det är dessa som stämmer bäst överens med vad bankerna tittar på.

*Hypotes 9: Bankerna försöker skapa en nära relation med företaget för att underlätta uppföljningsarbetet.*

Vi tror att bankerna medvetet håller en god och nära kontakt med företaget under året för att underlätta uppföljningsarbetet. Som Svensson & Ulvenblad (1995) kom fram till så kan man genom direkt och personlig kommunikation kontrollera utvecklingen för företaget.

*Hypotes 10: Banker har idag ett mer dynamiskt synsätt till kreditgivning.*

Vi tror att banktjänstemännen fortfarande hanterar kreditgivningen och uppföljningen på skilda sätt som Svensson & Ulvenblad (1995) påpekade att bankerna borde ändra för att få ett mer dynamiskt synsätt. Men vi tror också att banktjänstemännen har förändrat sitt synsätt från ett helt statiskt till att mer gå åt det dynamiska synsättet.

*Hypotes 11: Banktjänstemännens intuition har störst betydelse vid första kreditgivningen men påverkar även vid uppföljningen.*

Vi tror att alla banktjänstemän är medvetna om att det är svårare att bedöma risken i ett nystartat företag eftersom det är en stor andel av dessa som går i konkurs. Men vi tror ändå att banktjänstemännen fortfarande förlitar sig på sin personliga intuition och att de känner sig "säkra" på att de faktiskt fattar rätt beslut som Svensson & Ulvenblad (1995) påpekar.

### **3.11 Kapitelsammanfattning**

Först i kapitlet visades bankernas dilemma vid kreditgivning. Det följdes av tidigare forskning om bankernas organisation och fördelning av befogenheter. Därefter redogjordes för de bedömningsvariabler som bankerna anses utgå ifrån när de initialt bedömer företaget. Litteraturen rekommenderar den som vill starta eget företag att ha förberett en affärsplan och två viktiga budgetar, resultat- och likviditetsbudget, innan nyföretagaren tar kontakt med en bank. Därefter diskuterades de säkerheter som företagaren måste lämna för att få en kredit.

Enligt Riksbanken så bedömer bankerna samtliga krediter en gång per år och gör en riskklassificerar av företaget. En jämförelse gjordes mellan två kreditratingsystem. UC:s ratingsystem har jämförts med en av de ledande globala leverantörerna av kredit- och affärsinformation, D&B.

De forskningsrapporter som finns om kreditgivning kan delas in i två huvudgrupper. Den ena gruppen som fokuserar på den finansiella informationen, försöker via modeller förutsäga ett eventuellt obestånd. Den andra gruppen ställer fokus på relationen mellan långivare och låntagare. Svensson & Ulvenblad (1995) gjorde genom sin forskning 1992 en modell som integrerar dessa två grupper. Det är utifrån deras forskning som flera av hypoteserna har utformats.

Efter presentation av tidigare forskning avslutades kapitlet med en sammanfattning av de formade hypoteserna med argument.

## 4. EMPIRISK METOD

---

*I detta kapitel förklaras de definitioner som uppsatsen utgått ifrån. Därefter redogörs för uppsatsens operationalisering, vilken insamlingsmetod som använts och varför andra valts bort. Kapitlet avslutas med en redogörelse för val av banker och respondenter.*

---

### 4.1 Definitioner

En mängd olika definitioner av små företag existerar. Vi har valt företag med mindre än 50 anställda samt att definiera nystartade företag som företag som är tre år eller yngre. Uppsatsens definition av en större kredit är ett belopp över 5 miljoner.

Definitionen av kreditgivning i uppsatsen inkluderar aktionen mellan banktjänstemannen och företaget, insamling och bedömning av information, kreditbedömningen samt dess uppföljning. Vi skiljer i uppsatsen på den första kreditgivningen - beviljning eller avslag och uppföljningen. De benämns som kreditgivnings- respektive uppföljningsprocessen.

### 4.2 Operationalisering

Med operationalisering menas att teorin verbaliseras till något mätbart som kan analyseras empiriskt (Saunders m.fl., 2003). För att reducera möjligheten att få fel svar måste man uppmärksamma två speciella undersökningsutformningar, validitet och reliabilitet (Saunders m.fl, 2003).

#### 4.2.1 Validitet

Validitet innebär att det som man avser att mäta mäts och inget annat. Det finns två typer av validitet, inre och yttre validitet. Låg inre validitet orsakas ofta av felformulerade frågor. För att försäkra en god inre validitet formades frågorna utifrån teorin och med handledarens hjälp. Den yttre validiteten beror på hur respondenten svarar. Om respondenten svarar på ett sätt och faktiskt gör eller betar sig på ett annat sätt är den yttre validiteten låg. Detta kan bero på att personen ljugar,

minns fel eller svarar trots att denne egentligen inte vet svaret. (Lundahl & Skärvad, 1999)

#### **4.2.1 Reliabilitet**

En förutsättning för god validitet är att reliabiliteten är hög. Reliabilitet innebär att forskningsresultatet ska vara pålitligt och tillförlitligt d v s att om någon mäter samma sak fast på olika sätt så ska de komma fram till ungefär samma resultat. Reliabilitet avser frånvaron av slumpmässiga mätfel. Själva mätningen förväntas inte påverkas av vem som utfört mätningen eller de omständigheter under vilken den utförts. Det gäller att undvika slumpens inverkan på själva mätningen. (Lundahl & Skärvad, 1999)

#### **4.3 Intervju**

Insamling av empirin har gjorts genom semistrukturerade intervjuer. Där respondenten fick ta del av de områden som intervjun skulle fokuseras kring innan den personliga intervjun. Områdena valdes utifrån den befintliga teorin om kreditgivning och i samråd med handledaren. Anledningen till att semistrukturerade intervjuer valdes som insamlingsmetod, var att det fanns ett stort antal frågor som skulle besvaras, frågorna var komplexa och öppna samt ordningen av frågorna kunde behöva varieras under intervjuens gång. Hur många av dessa frågor som besvarades varierade från intervju till intervju. Hur många följdfrågor som ställdes varierade också beroende på flytet i konversationen och om respondenterna förstod frågorna. Alla intervjuerna spelades in. Nackdelar med denna typ av intervjuer är att det kan förekomma intervju effekter och det kan vara svårt att ställa känsliga frågor. Med intervju effekt menas att intervjuaren kan påverka respondenten vilket gör att tillförlitligheten minskar.

Validiteten, reliabiliteten och generaliserbarheten kan ifrågasättas i uppsatsen p g a val av insamlingsmetod (Saunders m.fl., 2003). Uppsatsen bygger på en kvalitativ undersökning därför finns det risk att reliabiliteten blivit lidande. Då intervjuer endast genomförts med fyra banker kan resultatet inte generaliseras.

Hade insamlingen av empirin istället gjorts genom en strukturerad intervju eller enkätundersökning, hade fördelen varit att undersökningen kunnat analyseras kvantitativt vilket hade gett en högre reliabilitet och tillförlitlighet. Kvalitativa undersökningar med standardiserade formulär är lättare att jämföra (Saunders m.fl., 2003). Hade istället formulär skickats ut eller telefonintervjuer genomförts så hade också fler banker kunnat tillfrågas. Generaliseringsbarheten hade ökat och validiteten om rätt person tillfrågats.

Samtidigt så hade frågorna inte kunnat vara så många och öppna frågor hade fått undvikas eftersom svarsfrekvensen som regel blir väldigt låg.

Det är också svårt att åstadkomma svarsalternativ som passar alla respondenter. Undersökningen hade då inte kunnat vara så djupgående och det hade inte funnits utrymme till att fritt prata om ämnet.

Innan varje intervju förklarade intervjuaren att undersökningen inte skulle gå ut på att kritiskt granska banken utan att få en förståelse för bankens arbete. Syftet var att skapa ett förtroende och för att respondenten skulle svara ärligt på frågorna. Respondenten hade vid bokningen av intervjun fått ett informationsblad med de områden som intervjun skulle kretsa kring. Syftet var att tillföra validitet och reliabilitet genom att respondenten innan intervjun hade möjlighet att överväga den information som skulle efterfrågas och att ha möjlighet att ta fram organisatoriska dokument (Saunders m.fl., 2003). Chansen att få ett direkt svar ökar men risken för att svaret är tillrättalagt, utifrån policy eller vad som personen tror att den bör svara ökar. Chansen för ett spontant svar kan ha minskat. Men eftersom frågorna inte lämnats ut finns även chansen att undersökningens svar varit spontana. Spontant svar tillskrivs ofta större giltighet än svar som är resultat av ledande frågor.

#### **4.3.1 Val av banker och respondenter**

Empirimaterialet har samlats in genom banker eftersom syftet var att studera bankernas kreditgivnings- och uppföljningsprocess.

Fyra lokala bankkontor i samma ort har valts. Orten, Ystad, valdes eftersom det är vår hemort. Det kan ha skapat ett förtroende mellan oss och bankerna.

Validiteten i denna uppsats beror dels på valet av intervjupersoner. Respektive bank har själv utsett sina respondenter. Sparbanken Syd och Nordea hänvisade direkt till en av sina företagsrådgivare. Däremot hänvisade Handelsbanken och SEB först till en företagsrådgivare men ändrad sig sedan och intervjun genomfördes med deras respektive kontorschef.

Bankerna har alltså haft ett stort inflytande på valet av respondenter. Detta kan innebära att den intervjuade kan anses "bättre" än den genomsnittliga kreditbedömaren eller att det enbart är den personen som har befogenhet att föra bankens talan.

Det finns ingen säkerhet för att korrekta svar getts vid intervjuerna. Då empirimaterialet endast bygger på intervjuer med ett fåtal bankanställda. Detta kan ha påverkat resultatet då respondenterna i sin tur kan ha uppfattat frågorna annorlunda. Skulle en senare undersökning göras finns det risk att den inte visar samma resultat.

#### **4.4 Kapitelsammanfattning**

Först i kapitlet presenterades uppsatsens definitioner. Det följdes av en förklaring av operationalisering, validitet och reliabilitet. Därefter redogjordes för val av insamlingsmetod samt för- och nackdelar med detta val. Kapitlet avslutades med en redogörelse för hur banker och respondenter valts.



## 5. EMPIRI & ANALYS

---

*I detta kapitel presenteras det empiriska materialet. Fokus har valts att läggas på uppföljningsprocessen, men för att kunna förstå den måste man först förstå själva kreditgivningingsprocessen. Sist analyseras hypotesernas rimlighet med hjälp av intervjusvaren.*

---

### 5.1 Presentation av respondenter

Eftersom en av respondenterna ville vara anonym så därför benämns respondenterna inte med namn i uppsatsen, utan benämns med respektive bank.

#### *FöreningsSparbanken*

Banken bildades 1997 genom en fusion mellan Sparbanken Sverige och den kooperativa FöreningsSparbanken. Banken har ett omfattande kontorsnät i Sverige med över 490 egna kontor. Därutöver har FöreningsSparbanken ett nära samarbete med de fristående sparbankerna och de delägda bankerna inom sparbankenrörelsen. ([www.svenskbankforeningen.se](http://www.svenskbankforeningen.se))

*Sparbanken Syd* är en av dessa fristående sparbanker. Sparbanken Syd etablerades 1827 och är idag en av Sveriges största fristående sparbanker. En sparbank drivs utan externa vinstintressen och vinsten återinvesteras i banken. Sparbanken Syd har nio lokala kontor med säten i Ystad, Simrishamn och Tomelilla kommun. ([www.sparbankensyd.se](http://www.sparbankensyd.se))

Eftersom intervjun genomförts med en fristående sparbank istället för att intervjua ett kontor som tillhör FöreningsSparbanken, ska man tänka på att svaren inte representerar FöreningsSparbanken trots deras nära samarbete. Det som skiljer Sparbanken Syd från FöreningsSparbanken är främst att de är en mindre organisation som utarbetar t ex policy och marknadsföring som är mer lokalt förankrat.

Sparbanken Syd berättade att de genom samarbetet köper många tjänster t ex it-system och Internetbank från FöreningsSparbanken. Eftersom det är svårt för en mindre bank att förvalta pengar till detta och det kostar mycket. Sparbanken Syd tar också del av FöreningsSparbankens kreditinstruktioner etc men utformar utifrån dessa egna värde och regler som de vill ha. Sen beslutar deras styrelse som om detta.

#### *Nordea*

Nordea är det största finansiella företaget i Norden med över 30 000 anställda. I gruppen ingår banker i Sverige, Finland, Danmark och Norge. I november 2001 förvärvade Nordea Postgirot Bank. Nordeas svenska verksamhet omfattar bl a ett av Sveriges största finansbolag samt stora verksamheter inom fondförvaltning och bolåneverksamhet. ([www.svenskbankforeningen.se](http://www.svenskbankforeningen.se))

#### *Skandinaviska Enskilda Banken – SEB*

SEB är namnet på den finansiella koncern som bildats kring Skandinaviska Enskilda Banken. SEB har byggt upp en omfattande internationell verksamhet och har en betydande del av sin rörelse i bl a Tyskland. I Sverige har SEB en stark ställning inom framförallt fondförvaltning och livförsäkring, men även inom bostadslån och finansbolagsverksamhet. Av tradition är SEB också en stark aktör inom verksamheter som aktie- och valutahandel samt internationella betalningar. ([www.svenskbankforeningen.se](http://www.svenskbankforeningen.se))

#### *Svenska Handelsbanken*

Handelsbanken har fler än 450 kontor i Sverige. Under hela 1990-talet har banken också växt i Norden, såväl genom förvärv som genom etablering av filialkontor. Det helägda bostadsinstitutet Stadshypotek tillhör en av de största aktörerna på den svenska bolånemarknaden. Handelsbanken har även betydande verksamhet inom fondförvaltning, livförsäkring och finansbolagsverksamhet. ([www.svenskbankforeningen.se](http://www.svenskbankforeningen.se))

## **5.2 Val av presentationsmetod**

Anledningen till att det empiriska materialet inte presenteras fråga för fråga är att respondenterna fick tala fritt om ämnet. Därför har en del frågor besvarats i förväg och respondenten har senare under intervjun fortsatt att utveckla svaret från en tidigare fråga. Beroende på hur konversationen flöt så ställdes inte alla frågor till respondenterna och det fanns frågor som respondenterna inte besvarade. Frågor omformulerades om respondenten ansåg att frågan var otydlig. Det empiriska materialet finns i sin helhet som bilaga 3.

## **5.3 Kreditgivningsprocessen**

### **5.3.1 Organisationen**

Alla banker har en kreditpolicy som utarbetas på central nivå och gäller för hela bankorganisationen, inte bara på lokal nivå. Ingen av bankerna fick lämna ut sin skriftliga policy. Däremot har alla bankerna berättat vad det är policyn reglerar. Sparbanken Syd tar del av FöreningsSparbankens kreditpolicy men utarbetar en helt egen utifrån den. De olika bankernas policy innehåller bl a vilka krav som ska uppfyllas för att en kredit ska beviljas, hur krediterna skall vara upplagda samt delegeringsregler om var beslut ska fattas och vem som får göra det.

### **5.3.2 Kreditlimit**

Alla banker har individuella delegeringsregler men de är mer eller mindre hierarkiskt uppbyggda. Det finns dels krediter som banktjänstemannen själv kan bevilja och dels krediter där de måste vara två till tre stycken inom det lokala bankkontoret. Även om banktjänstemannen har befogenhet att bevilja krediten så sker det oftast i samråd med en kollega. Gemensamt för alla bankerna är att banktjänstemannens befogenhet och kreditlimit beror på kunskap och kompetens. En banktjänsteman i Ystad kan ha högre kreditlimit än en banktjänsteman i Malmö och detsamma gäller för bankchefer oavsett antal anställda. Överstiger kreditlimiten det lokala bankkontorets nivå så flyttas beslutet till nästa nivå i hierarkin som är regionkontoret. Ju större krediten är ju längre upp i hierarkin tas beslutet. Skillnaden mellan de tre storbankerna och Sparbanken Syd är att Sparbanken Syds centrala nivå

finns på Ystadkontoret. Samtliga av Sparbanken Syds nio kontor vänder sig först till kreditdelegationen i Ystad och därefter till styrelsen som är den högsta nivån. De behöver alltså inte skicka ärendet vidare till Malmö eller Stockholm som de övriga, Handelsbanken, Nordea och SEB. Nordea var den enda bank som öppet redovisade sina personliga respektive kontorets kreditgränser. De övriga bankerna ville inte lämna ut uppgifter om sina kreditgränser.

### **5.3.3 Affärsplan och ledning**

När bankerna gör sin kreditbedömning så utgår man inte från någon mall som vid privata lån. Handelsbanken anser att "mallar är livsfarliga". Alla banker utgår ifrån grundprinciperna, återbetalningsförmågan och att de ska tjäna pengar på det kapital som de lånat ut. Alla banker har dock krav och riktlinjer för vad som ska ingå när de skriver kreditunderlaget. Nordea säger att "man vet ju vad som krävs och vad delegationen ställer för krav och det är krav utifrån vår kreditpolicy". Detta gör som SEB uttrycket det "att man jobbar efter en struktur och banktjänstemannen känner igen sig när han går igenom krediten". Underlaget kan omfatta allt från 1 sida till 30 sidor och styrs av vilken svårhetsgrad det är på kreditgivningen eller vilket behov av underlag som finns.

Vid första kreditmötet ser bankerna gärna att nyföretagarna har med sig en affärsplan och budget. Handelsbankens beskrivning av första kreditmötet med kunden: "vi träffas och går genom affärsidén: vad företaget ska köpa, vilka resurser personen själv har att sätta in i den här affären, vilken utbildning och kvalité personen har, samt om vi kan bedöma att personen kan driva ett företag". "Det är ju lika viktigt att vi säger nej om vi inte tror att det går" säger Handelsbanken. SEB påpekar att vid nystartade företag handlar det om att tro på affärsidén och tro på personen bakom företaget.

Alla bankerna anser att det är viktigt att nyföretagaren själv satsar kapital i företaget s k riskkapital. Bankerna menar att nyföretagaren därigenom känner mer personligt ansvar och det visar att personen tror på sin affärsidé. Detta leder till att bankerna får ett större förtroende för företaget. Handelsbanken påpekade att "folk ofta tror att det

är bankens lån som är riskkapital". "Riskkapital är sådant kapital som ägaren själv har skrapat ihop som denne är villig att satsa" säger Handelsbanken.

#### **5.3.4 Intuition**

Banktjänstemannens intuition påverkar mer eller mindre alla kreditbeslut. Vid första kreditgivningen gör banktjänstemannen en kreditbedömning utifrån sin egen kompetens och intuition. Eftersom det inte finns någon finansiell information att utgå ifrån.

Flera banker anser att det är svårare med kreditgivning till mindre företag eftersom de är svåra att kontrollera. "Till små företag är det mer fråga om entreprenörskap och att kunna göra affärer och då handlar det mycket om intuitionen" säger Sparbanken Syd. Handelsbanken berättar att "handlar det om mindre krediter så gör vi bedömningen mer utifrån en känsla om företaget är bra och sköter sig". Flera av bankerna vittnar om att de ibland får en känsla av att företaget inte har kontroll över situationen. Fast att bankerna ser att budgeten är okej så känns det inte bra. "Då måste man gå på den känslan för det har man lärt sig med lite erfarenhet" säger Sparbanken Syd.

#### **5.3.5 Bransch**

Nästa steg för banktjänstemannen är att hämta ytterliggare information om kunden och personerna bakom företaget t ex via UC samt den bransch som kunden tänker starta företaget inom. Om inte banktjänstemannen själv har kunskap om branschen så rådfrågar denne kollegor, antingen på lokal- eller regionalnivå. "Det är viktigt för oss att förstå den bransch som vi ger oss in i" säger SEB. Nordea påpekar "att det är svårt att kunna allt men man måste vara allmänt kunnig och påläst inom många olika branscher". För att få mer kunskap om en bransch använder sig bankerna ofta utav Internet, där kan de bl a hämta branschinformation från de olika branschorganisationerna. Alla banker påpekar dock att erfarenhet ändå är viktigast vid kreditbedömning.

När bankerna gör en kreditbedömning av ett etablerat företag kan de få information om företaget via UC eller tidigare upprättade underlag i banken men eftersom det inte finns någon historisk information i ett nystartat företag så har bankerna

ingenting att utgå ifrån. Det som bankerna nämnde som den stora skillnaden vid kreditgivning till nystartade respektive etablerade företag var just att man inte har någon historik att titta på. Detta var också den faktor som de ansåg gjorde kreditgivningen svårare till nystartade företag. Bankerna säger att man istället får göra en bedömning om man tror på affärsidén och personen bakom företaget.

### **5.3.6 Riskfylld bransch**

Ingen av bankerna säger att de undviker att låna ut till vissa branscher utan flera påpekar att det återigen handlar om att tro på företaget. Handelsbanken anser att "det finns goda företagare i alla branscher". "Det är vår målsättning att alla stjärnor inom sin bransch ska vara kunder i vår bank" fortsätter Handelsbanken. Nordea som har erfarenhet av kreditgivning i en storstad, påpekar att synen på vissa branscher skiljer sig från småstad till storstad. "T ex i Malmö vill man inte ha företag inom taxi- och restaurangbranschen. Men det är annorlunda här i Ystad" säger Nordea.

### **5.3.7 Finansiell information och nyckeltal**

När bankerna pratade om kreditgivningsprocessen så nämnde de inget om nyckeltal och finansiell information, utöver det faktum att de ville se en budget vid första mötet. Det var inte förrän vi frågade som alla berättade att de räknar fram nyckeltal utifrån budgeten. Det nyckeltal som bankerna tog upp som de anser som viktigast är soliditet. Vid kredituppföljningen använder bankerna samma nyckeltal som vid kreditgivningen. Men de påpekar att nyckeltal är branschspecifika. Alla bankerna säger att nyckeltal är viktiga men samtidigt påpekar de att det återigen är tilltron som avgör.

### **5.3.8 Företagsform**

De flesta av bankerna sa att företagsformen inte ska påverka kreditgivningen men att den ändå kan spela en viss roll. Handelsbanken ansåg att aktiebolag är bättre än handels- och kommanditbolag för de har bättre struktur och det finns regler för hur man måste bete sig. Även Nordea ser mer positivt på aktiebolag och enskild firma. "De är enklare att hantera, handelsbolag och kommanditbolag kan vara lite

knepigare eftersom ägareformen är lite mer svårövergriplig och det kan ske förändringar” säger Nordea.

### **5.3.9 Säkerheter**

Bankerna delar upp krediterna i rörelsekredit, fastighetskredit och investeringskredit. För att få en kredit så måste man ställa vissa säkerheter till bankerna. Den säkerhet som bankerna gärna ser är pantsättning av fastighet. I ett mindre företag ser man t ex gärna att man pantsätter sin privata bostad till att börja med. Sparbanken Syd tycker ”att det allra bästa är pantbrev i en fastighet inom 75 % av värdet för det är lättast att ta direkt”. Nordea anser också ”att det bästa är någon fast egendom t ex pantbrev i fastigheter”. Handelsbanken säger ”det vanligaste när det gäller små företag är att man belånar fakturorna d v s factoring, leasingaffärer d v s att maskinerna är pantförskrivna, fastigheter som säkerheter både företagets eller den privata villan som säkerhet”.

### **5.3.10 Förmånsrättslagen**

När den nya Förmånsrättslagen trädde in, begärde bankerna inte generellt in nya säkerheter. Handelsbanken anser att de var väldigt generösa eftersom de istället ökade in blanco delen för många företag. Generositeten berodde på att de inte ville förstöra några företag och bankens goda relation med företagen. Nordea och SEB såg över några av de gamla krediterna och begärde in nya säkerheter där man såg en större risk. Enligt SEB gick en del av deras kunder över till factoring och leasing eftersom det innebär en helt annan risk. SEB har däremot ingen uppfattning hur de generellt har gjort sedan Förmånsrättslagen trädde in, men tror inte att banken stört hårt mot andra säkerheter. Men säger samtidigt att det är något man är väl medveten om eftersom säkerheten påverkar vid en eventuell konkurs. Nordea säger att tidigare hade de alltid företagsinteckningar men att det idag finns andra finansieringslösningar. Objektssäkerhet som leasing och avbetalning men även factoring har kommit mer och mer fortsätter Nordea. Sparbanken Syd berättar att de tidigare mest haft vanliga lån men att de nu under de senaste åren lagt om till avbetalning och leasing för att få ägarrettsförbehåll. De jobbar idag även mycket med factoring. ”Förr hade det ju lite dålig klang, det ansågs vara dåligt betalande företag

som sålde sina fakturor” påpekar Sparbanken Syd. När det gäller nya krediter tittar även Handelsbanken mer på att företaget har leasing och fakturabelåning. ”Maskiner, inventarier och kundfordringar bedömer vi separat och får förmånsrätt i” säger Handelsbanken. Sparbanken Syd och Nordea anser att den nya förmånsrättslagen fått konsekvenser för de nya företagen eftersom det blivit svårare för de att få kredit p g a att det ställs krav på andra säkerheter.

## **5.4 Uppföljningsprocessen**

### **5.4.1 Kreditstorlek och bankernas hierarki**

Precis som bankerna har en policy för kreditgivning så har de också en policy för uppföljningen. Även denna är internt material och får inte lämnas ut till utomstående.

Alla bankerna säger att de ska göra en uppföljning av samtliga kreditengagemang en gång om året. Men flera av bankerna medger att det är omöjligt att följa upp alla krediter, eftersom en liten kredit inte påverkar bankens resultat lika mycket så prioriteras de större krediterna. Var gränsen för vad bankerna anser är större krediter ville de flesta inte uppge. Nordea däremot uppgav att deras gräns för gick vid 900 000 kronor.

Storleken på krediten har inte bara betydelse för om den ska omprövas överhuvudtaget utan avgör också på vilken beslutsnivå det ska göras. Det är på den beslutsnivå krediten beviljades som krediten också ska följas upp. Det gäller för alla banker utom Nordea som sedan ett år tillbaka använder ett nytt system där uppföljning av krediter under 900 000 kronor görs centralt via en enhet i Eskilstuna. I Eskilstuna gör de ett förenklat årsföredrag mot UC. Upptäcks någon avvikelse måste en uppföljning ske lokalt. Oavsett beslutsnivå så är det inom alla banker den banktjänsteman som är ansvarig för företaget som skriver pm:et. Detta för att det är den banktjänsteman som har bäst kunskap och information om företaget och dess ledning.



Pm:et följer inom alla bankerna med upp i beslutsorganisationen. Nordea berättade att när det lokala kontoret skickar ett pm högre upp så ringer t ex regionkontoret sedan och bollar ärendet. Men även om det går upp i kreditorganisationen så rent ansvarsmässigt så ligger det på kontoret säger SEB.

#### 5.4.2 Bankernas kreditunderlag (PM)

Vid uppföljningen så utgår alla bankerna till skillnad från kreditgivningstillfället mer eller mindre ifrån en mall när de skriver sitt pm. Alla bankerna utgår ifrån sina specifika rubriker och skriver fri text kring dessa områden men pm:ets innehåll blir ungefär detsamma inom alla banker. Handelsbanken var den enda bank som visade ett skrivet pm och som beskrev detaljerat hur detta var utformat.

Handelsbanken bygger upp sitt pm utifrån rubrikerna: allmänt d v s vem som äger bolaget, ledningen etc, bokslutsbedömning, framtidsbedömning d v s vad de tror om företagets framtid, miljöexponering; allt som kan hända, valutaexponering, återbetalningsförmågan, kreditriskomdöme som är en sammanfattning av återbetalningsförmågan, risken för finansiell påfrestning och motståndskraften, kundbedömning d v s hur mycket de tjänar på kunden och som avslutning en strategi vad de bör göra nästa gång de har genomgång om ett år.

Nordea tittar bl a på bokslut, budget och tar upp viktig information om ledningen, hur marknaden ser ut, finansiell styrka, möjlighet att få in nytt kapital vid obestånd, leverantörer och kunder. Pm:et är en liten omvärldsanalys av företaget säger Nordea.

#### 5.4.3 Nyckeltal

Vid bokslutsbedömningen tittar och analyserar Handelsbanken noggrant vissa nyckeltal. Dessa är omsättning, resultat, rörelsemarginalen, räntetäckningsgrad, räntabilitet på totalt kapital, kassaflöde, eget kapital, soliditet, räntebärande skulder, totala tillgångar och likvida medel samt om det eventuellt finns någon goodwill i balansräkningen. Alla bankerna är överens om att nyckeltal är viktiga vid uppföljningen och man kontrollerar varje år att dessa ligger på en godtagbar nivå. Både Sparbanken Syd och Nordea menar dock att man inte ska stirra sig blind på

nyckeltal eftersom de är branschspecifika och det kan ligga förklaringar bakom förändrade siffror. SEB påpekar att man får ta hänsyn till vad det är för typ av företag, "är det t ex ett tjänsteproducerande företag så tittar vi kanske inte på nyckeltal som konsolideringsgrad eller soliditet eftersom de kan vara missvisande". Sparbanken Syd arbetar mer och mer med covenants d v s avtal att så länge kundens soliditet är över t ex 25 % så fortsätter man som tidigare. Skulle soliditeten bli lägre än vad man avtalat, så kan banken begära in nya säkerheter i form av pantbrev i fastighet eller borgen.

#### **5.4.4 Budget**

När det gäller etablerade företag så använder bankerna samma nyckeltal vid kreditgivningen som vid uppföljningen. Vid första uppföljningen av ett nystartat företag så bedömer bankerna istället utfallet och hur pass det skiljer sig från budgeten. Bankerna tittar som Nordea säger "så att siffrorna följer budgeten något sänär". "Går det mycket bättre för företaget så tittar man två sekunder men går det sämre så får man titta noggrannare" säger Handelsbanken. SEB påpekar också att utfallet också har med förtroendet för kunden att göra, ett sämre utfall leder till ett mindre förtroende för kunden.

#### **5.4.5 Ratingsystem**

Informationen i pm:et leder till en betygsättning av varje företag d v s en rating som bankerna använder internt. Alla banker har sina egna ratingsystem och alla lägger vikten vid sina specifika parametrar. All information man behöver för att kunna betygsätta företaget ska finnas med i pm:et. Det är den som är kundansvarig som gör klassificeringen. De större krediterna tar man upp i en kommitté och ibland blir det den riskklassen som den kundansvarige har satt men ibland inte. "Oftast så har man en känsla för i vilken riskklass man kommer att hamna" säger SEB. Riskklassen kan sen ändras över åren. Har ett företag fått högsta betyg ska det i princip inte kunna ske någon konkurs i ett sådant företag.

*Sparbanken Syd* delar in företagen i sex riskklasser från 0 till 5, där 0 är sämst och 5 är bäst. Klassificeringen görs utifrån trend, utfall och ekonomiska nyckeltal. Som

nyföretagare får man 0. I Sparbanken Syd anser att det är värre om ett företag måste byta riskklass från 3 till 2 än om det byter från 5 till 4.

*Handelsbanken* har ett tvåsiffrigt ratingsystem t ex 5-5, 3-2. Där 1-1 är bäst. De betygsätter företagen utifrån två kriterier. Det ena är risk för finansiell påfrestning d v s hur stor risken är för att det ska gå dåligt för företaget. Då bedömer de både företaget, företagaren, marknaden, produkten, forskning och utveckling samt andra varor/tjänster som kan konkurrera ut företagets. Det andra är motståndskraften d v s man tittar på vilka möjligheter företaget har att stå emot förluster och hur man klarar sig om man har förluster i företaget; har företaget reserver i ekonomin, krediter som man kan använda, fastigheter som man kan sälja eller en ägare som kan tillskjuta pengar etc. Allt detta tar de hänsyn till.

*Nordea* har precis som Handelsbanken ett två siffrigt ratingsystem men Nordea lägger även till plus eller minus till siffrorna. T ex 5-5 är bäst. Den första siffran är återbetalningsförmågan. Då väger man samman finansiell information från bokslutet och nyckeltal med en del mjuka faktorer som, hur man bedömer marknaden och kompetensen på ledningen. Den andra siffran är säkerhetsteckningen, hur mycket säkerheter man har, hur stort belåningsvärde man har och möjlighet att få in nytt kapital vid obestånd etc. Som nyföretagare får man bokstaven N och en säkerhetsteckning t ex N-3. Som nyföretagare finns det inga siffror så då gör man en rating utifrån budgeten. Har företaget 2+ eller lägre i återbetalningsförmågan så hamnar företaget i ett speciellt riskprogram där man gör en närmre uppföljning.

*SEB* använder en skala från 1 till 16. Där 1 är bäst. Svenska staten har en 1:a och på 16:e plats ligger företag som är näst intill konkursmässiga. SEB har ett antal olika parametrar som de utgår ifrån. Dessa är dels storlek på företag, olika nyckeltal, en verbal definition av företaget och hur man ser på helheten av företaget. De har precis som de andra bankerna både kvantitativa och kvalitativa egenskaper som de bedömer.

#### **5.4.6 Företagsform och ledningen**

Företagsformen har ingen betydelse vid omprövningen säger alla bankerna. Ledningen däremot är desto viktigare. Ledningen bedöms av alla bankerna både vid kreditgivningen och vid uppföljningen. Det är också en av parametrarna vid ratingen. Man tittar bl a på om det skett någon förändring. Sparbanken Syd och Nordea säger att man även tittar på hur beroende företaget är av en nyckelperson. Vilket de anser är speciellt viktigt i mindre företag där ägaren, styrelse och ledning ofta är samma person. "Är man väldigt beroende av en person blir det en lägre rating eftersom det innebär en större risk" säger Nordea. Sparbanken Syd berättar att det kan hända att de kräver om ett företag går sämre, växer väldigt mycket eller av någon annan anledning, att de tar in någon extern ledamot i styrelsen för att de tror att det kan hjälpa företaget.

#### **5.4.7 Ränta utifrån risk**

Bankerna sätter räntan utifrån risk men även utifrån marknaden. Nordea menar att det är helt kopplat till hur säkerhetsbilden ser ut. "Lite säkerheter ger hög ränta och tvärtom" säger Nordea. Handelsbanken håller inte riktigt med utan anser att "Sverige har haft väldigt liten skillnad på räntorna och inte haft risken riktigt med i bedömningen". Men Handelsbanken tror att det kommer att ändras med de nya kapitaltäckningsreglerna. Sparbanken Syd ser mycket till den lokala marknaden vid räntesättning. De följer upp alla kreditofferter genom att granska varför de inte fick krediten och om det möjligtvis berodde på att de offererat för hög ränta, erbjudit fel produkt eller dylikt.

#### **5.4.8 Basel 2**

Vid intervjuerna med Handelsbanken och SEB framkom det att nya kapitaltäckningsreglerna träder in i Europa 2007. Reglerna ställer nya krav på alla finansiella aktörer. Enligt Handelsbanken kommer detta att innebära att bankerna måste bli bättre och noggrannare med att dels följa upp ratingen men också att både snabbare och mer löpande ändra varje företags betyg om någonting inträffar. "Det kallas för dynamisk rating" berättar Handelsbanken. Handelsbanken anser att de redan har ett ratingsystem som lever upp till de nya reglerna. SEB berättar också att

de delvis redan jobbar enligt Basel 2. Men de kommer att fortsätta förändra områden där förändringar inte redan har skett.

#### **5.4.9 Säkerheter**

Alla banker ska en gång om året kontrollera de ställda säkerheternas värde och det görs i samband med uppföljningsprocessen. Har värdet på säkerheten sjunkit bör bankerna begära in nya säkerheter men även här prioriterar bankerna de större krediterna. För de större krediterna gör man en närmre kontroll av de säkerheter som kan ha sjunkit i värde. Fastigheter anses som stabila säkerheter därför följs värdet inte årligen upp. Kravet på säkerhet kan omförhandlas men det beror helt på företagets utveckling. I takt med att företaget får större återbetalningsförmåga kan man minska på de privata säkerheterna. Men det är inte kravet som minskar utan företagets möjligheter att ställa andra säkerheter påpekar Handelsbanken.

#### **5.4.10 Relation**

Alla bankerna påpekar att relationen mellan de och företagen är en av de viktigaste faktorerna vid kreditgivning och uppföljning. Bankerna nämner att de vill ha en personlig och nära relation eftersom det underlättar deras arbete. Det tar tid att etablera en sådan relation därför är det också en viss skillnad mellan kreditgivning till nystartade mot etablerade företags kunder. "Man är noggrannare när det är nya företagskunder än befintliga där man redan har en relation sedan tidigare" säger SEB. Sparbanken Syd säger att "relationen även påverkar kontrollen". Genom att ha en öppen relation så kan banken tidigare få ta del av bokslut och händelser etc inom företaget. Det kan vara avgörande om företaget hamnar i kris. Bankerna vill känna trygghet och känna att företaget har läget under kontroll och kan vända trenden. Vad beror krisen på och är den endast tillfällig eller bestående? Den interna informationen kan bankerna främst få från företaget. Sparbanken Syd säger "ju tidigare vi får signaler, ju bättre slut". Även vid företag i kris tänker SEB på relationen. "Vi har ju gett oss in i det här och vårt mål är att ta hand om den relation som vi har med kunden".

Bankerna ser även den nära relationen och ständiga kontakten med företagen som ett sätt att binda företaget till sig. Bankerna tror även att de flesta företagen är positiva till den personliga kontakten. Sparbanken Syd tycker att banken även har en social funktion eftersom man är väldigt ensam som fåmansföretagare och då behöver man ett nätverk med banken och revisorn som man kan bolla frågor med. SEB påpekar också att de ser sig inte bara som en kreditgivare utan som en partner som vill utveckla både företagens och sina egna affärer. "Ju bättre det går för företagen och ju mer vi kan hjälpa de, desto bättre blir förhoppningsvis vår relation" säger SEB. Nordea berättar att man i en storstad som t ex Malmö har en annan relation, än i en mindre ort som Ystad. På en mindre ort känner man kunderna på ett annat sätt och har en närmre relation.

#### **5.4.11 Intuition**

Alla bankerna anser att banktjänstemannens personliga intuition bygger på kompetens och erfarenhet. Men ju större krediter desto mindre roll spelar intuitionen. Eftersom större krediter beviljas och följs upp i en kreditdelegation så är det inte intuitionen som är avgörande. "Men det är klart att det spelar roll om man känner att det inte är rätt" säger Nordea. "Intuitionen spelar roll men det är svårt att säga hur mycket för vi tycker att vi är så rationella och riktiga teknokrater" anser Handelsbanken.

Sparbanken Syd påpekar att i början av sin karriär var det svårt att lita på sin intuition och man ville ha alla kunder. "Man har blivit tuffare med åren för man har lärt sig av misstagen" fortsätter Sparbanken Syd.

Vid uppföljningen har man mer finansiell information och ett faktiskt utfall. Därför tycker bankerna att intuitionen spelar mindre roll vid uppföljningen.

### **5.5 Analys av hypoteserna**

*Hypotes 1: Överstiger krediten det lokala kontorets kreditlimits, görs uppföljningen på regionnivå.*

Alla respondenters svar styrker att bankerna har en väldigt hierarkiskt uppbyggd beslutsorganisation. Samtliga banker uppgav att storleken på krediten har en avgörande betydelse för på vilken beslutsnivå krediten får beviljas samt att

uppföljningarna därefter sker på samma nivå. När Svensson & Ulvenblad (1995:46) utförde sin studie var bankernas organisation uppbyggd på exakt samma sätt som idag (se kapitel 3.2). Alla större krediter beviljades högre upp i hierarkin. Beslutsvägarnas längd inom de olika nivåerna skiljer däremot beroende på bankens storlek (Jovanovski & Karlsson, 2005; Svensson & Ulvenblad, 1995) vilket vi också kunde urskilja mellan Sparbanken Syd och de övriga tre bankerna.

*Hypotes 2: Regionkontoren gör sina bedömningar utifrån de lokala kontorens underlag.*

Tre av fyra respondenter styrker delvis hypotesen. De uppgav att banktjänstemannens underlag följer med hela vägen upp i beslutsorganisationen både vid kreditgivnings- och uppföljningsprocessen. Sparbanken Syd var den enda bank som under intervjun inte nämnde om banktjänstemannens underlag följer med upp i organisationen. Svensson & Ulvenblad (1995) kunde genom att följa underlaget upp i hierarkin visa att krediter ofta beviljades utifrån det lokalkontorets pm. För att kunna styrka hypotesen skulle vi behöva göra precis som Svensson & Ulvenblad (1995) intervjuar representanter från respektive respondents regionkontor. De skulle behöva uttala sig om hur de använder det lokala kontorets underlag. Eftersom vi inte gjort det förkastas hypotesen.

*Hypotes 3: Vid den första kredituppföljningen för nystartade företag har budgeten stor betydelse men affärsidén följs inte upp.*

Svaren från respondenterna styrker hypotesen att det är budgeten som spelar störst roll vid uppföljningen. Affärsidén spelade däremot en avgörande roll vid första kreditgivningstillfället. Både Svenssons & Ulvenblads (1995) och Lundströms & Löwstedts (1994) undersökningar visade att bankerna i första hand bedömde de tre bedömningsvariabler; person, affärsidé samt siffermaterial. Ingen av respondenterna i uppsatsen nämnde att de tittar på affärsidén vid uppföljningen trots att de tillfrågades specifikt om detta. Däremot sa samtliga banker att de stämde av utfallet mot budgeten. Det var mindre viktigt att man följde budgeten helt men stora avvikelser ifrågasattes och följdes upp. Svensson & Ulvenblad (1995) ansåg att bankerna vid en ny genomgång av krediten oftast begränsade den till en analys av bokslutet.

*Hypotes 4: Nya Förmånsrättslagen har inneburit att banker flyttat kravet på säkerhet från företagsinteckning till fastighetsinteckning, factoring och leasing.*

Tre av fyra respondenter styrker hypotesen att bankerna på grund av den nya förmånsrättslagen har ändrat kraven på säkerhet från företagsinteckning till fastighetsinteckning, factoring och leasing. Den fjärde respondenten, SEB, ville inte generellt säga att de nu styr mot andra säkerheter än innan lagen trädde in. Två av respondenterna säger också att det blivit svårare för nya företag eftersom det nu ställs andra krav på säkerhet. Den vanligaste typen av säkerhet var vid tidpunkten för Svenssons & Ulvenblads (1995) undersökning pantbrev i fast egendom, företagshypotek och borgen men deras undersökning genomfördes långt innan den nya Förmånsrättslagen trädde in. I början av 1990-talet användes personlig borgen som ett sätt att låta företagaren känna ett större ansvar, öka företagarens samarbetsvilja i händelse av kris och ett sätt för företagaren att visa att denne verkligen trodde på sin idé. Vilket inte stämmer med vad denna undersökning visat. Idag använder man istället företagarens risk kapital för att försäkra sig om dennes engagemang.

*Hypotes 5: Banker gör en grundligare uppföljning av företag med större kredit.*

Alla respondenterna styrker hypotesen att bankerna gör en grundligare uppföljning av större krediter. Riksbanken (2001) påstod att samtliga krediter följs upp en gång per år men sa samtidigt precis som Svedin (1992) att det är de stora krediterna som bankerna bör fokusera mest på. Undersökningen visar att samtliga krediter följs inte upp utan de större krediterna prioriteras. Utgångspunkten för en större kredit i uppsatsen definierades i kapitel fyra. Det var endast en bank som ville uppge sin kreditgräns därför kan bankernas definition av en större kredit skilja sig.

*Hypotes 6: Banker gör tätare uppföljningar av nystartade företag.*

Hypotesen förkastas eftersom alla respondenterna svarade att de inte gör tätare uppföljning av nystartade företag. Respondenterna hade inte alls samma syn som UC som ser företag yngre än tre år som en större risk ([www.uc.se](http://www.uc.se)).



*Hypotes 7: Banker har samma ratingsystem som UC.*

Hypotesen förkastas eftersom ingen av respondenterna har samma ratingsystem som UC. Alla bankerna har ett eget internt ratingsystem. Både Handelsbanken och Nordea har ett tvåsiffrigt ratingsystem från 1-1 till 5-5. Det som skiljer sig är att i Handelsbankens ratingsystem är 1-1 bäst medan i Nordeas är 1-1 sämst. Nordea lägger även till plus eller minus till sin skala. Sparbanken Syd och SEB har ett ensiffrigt system. Sparbanken Syds ratingsystem sträcker sig från 0 till 5, där 5 är bäst. SEB har en bredare ratingskala från 1 till 16, där 1 är bäst.

*Hypotes 8: Vid kredituppföljning använder bankerna samma nyckeltal oavsett om det är ett nystartat företag eller ett etablerat företag.*

Tre av fyra respondenter styrker hypotesen att de använder samma nyckeltal oavsett om det handlar om ett nystartat eller ett etablerat företag. Dessa tre uppger att de använder samma nyckeltal vid kreditgivningen som vid uppföljningen. Det flera av bankerna uppgav att de istället tar hänsyn till eller åtminstone håller i minnet är att nyckeltal kan vara branschspecifika. De olika teorierna är kluvna till vad man ska titta på när det kommer till redovisningsinformationen men är överens om att den är viktig när det gäller att förutsäga återbetalningsförmågan. Nyckeltal är en viktig parameter vid ratingen uppgav alla respondenterna.

*Hypotes 9: Bankerna försöker skapa en nära relation med företaget för att underlätta uppföljningsarbetet.*

Alla respondenter styrker hypotesen. De håller alla medvetet en god och nära kontakt med sina företagskunder för att tidigt få tillgång till intern information som kan underlätta alla delar av bankernas arbete. Svensson & Ulvenblad (1995) kallar denna direkta och personliga kommunikationen för den dyadarelationen (se kapitel 3.8.2). Den är den viktigaste relationen eftersom den är den ende som banktjänstemannen kan få djupare och aktuell företagspecifikinformation genom enligt deras undersökning.

*Hypotes 10: Banker har idag ett mer dynamiskt synsätt till kreditgivning.*

Hypotesen förkastas eftersom respondenterna fortfarande har ett mer statiskt synsätt som fokuserar på relationen. Detta framkom genom en jämförelse mellan

intervjuerna och Svenssons & Ulvenblads (1995) forskning. Alla respondenter är dynamiska såtillvida att de ser både omgivningen, företaget och ledningen som något som ständigt förändras men fokuserar mycket på det historiska bokslutet. I enlighet med ett dynamiskt synsätt samlar bankerna genom den nära relationen med företaget in information löpande under året. Men gör först vid årets slut en samlad kreditbedömning enligt ett statiskt synsätt (Svensson & Ulvenblad, 1995). Detta innebär att bankerna både har statisk och dynamisk inställning till kreditbedömning. Respondenter fokuserar mycket på relationen mellan banken och företaget. Ledningen spelar en avgörande roll vid första kreditbedömningen. Respondenterna anser att det är ledningen som påverkar företagets utveckling och framgång. Alla respondenter uttryckte även att om ägaren själv satsar kapital s k riskkapital i företaget så inger detta ett förtroende för företagaren och företaget (se figur 5:C).

Bankerna har heller inte förändrat de punkter som Svensson & Ulvenblad (1995) påpekade skulle hjälpa bankerna till att utveckla ett mer dynamiskt och relationsorienterat synsätt. De ser fortfarande kreditgivningen och uppföljningen som något helt avskilt.

*Hypotes 11: Banktjänstemannens intuition har störst betydelse vid första kreditgivningen men påverkar även vid uppföljningen.*

Hypotesen förkastas eftersom det inte kunde påvisas att bankerna använder sig av intuition både vid första kreditgivningen som vid uppföljningen. Respondenterna är överens om att banktjänstemannens intuition påverkar mycket vid den första kreditgivningen till nystartade företag. Affärsidén och ledningen bedöms till stor del utifrån intuitionen. Vid kreditgivning till etablerade företag utgår man däremot mest ifrån den finansiella informationen. Respondenterna bekräftar att intuitionen även kan påverka uppföljningen men säger samtidigt att den inte ska göra det. Bankerna anser att intuitionen spelar mindre roll vid uppföljningen eftersom de har underlag och utfall att utgå ifrån. Som påpekats vid analysen av hypotes 10 så har banktjänstemännen fortfarande ett statiskt synsätt. Svensson & Ulvenblad (1995) menade att banktjänstemännen förlitade sig för mycket på sin intuition och påpekade att bankerna skulle utveckla en förståelse för den första kreditbedömningens brister vid hantering av främst nystartade företag. De ansåg det som extra viktigt eftersom majoriteten av banktjänstemännen uppgett att de kände sig "säkra" på att de har fattat rätt beslut när de beviljade krediten vilket även var fallet i denna undersökning.

## **5.6 Kapitelsammanfattning**

I kapitlet redogjordes först för vad respondenterna berättade om bankens organisation. Därefter togs själva kreditgivningsprocessen upp. Hur man ser på

ledningen, den finansiella informationen (budget), olika branscher och företagsformer. Det följdes upp med en redogörelse för hur bankerna genomför uppföljningen, vilka centrala delar som bankerna tittar på och bedömer samt hur detta leder till en rating av varje företag.

Till sist testades hypoteserna med hjälp av det som framkom vid intervjuerna. Åtta av hypoteserna kunde styrkas och påvisas att de stämmer.

## 6. SLUTSATS

---

*I detta kapitel dras slutsatser och summeras det som framkommit vid den empiriska undersökningen. Slutligen ges kritik mot resultatet samt förslag på ämnen som kan ligga till grund för fortsatt forskning.*

---

### 6.1 Slutsatser

Syftet med uppsatsen var att undersöka vilka faktorer som påverkar kreditgivnings- och uppföljningsprocessen till små nystartade företag.

#### **Kreditgivningsprocessen**

##### *Affärsidé och ledning*

Genom undersökningen har vi kunnat konstatera att processerna ser likadana ut inom alla bankerna. Vi har kommit fram till att följande faktorer har störst betydelse för bankernas bedömning av ett företags kreditvärdighet:

- affärsidén
- företagsledarens kompetens
- en kombination av båda med tyngdpunkt på entreprenörskapet

##### *Intuition och engagemang*

Vi har genom studien fått bekräftat intuitionens betydelse vid kreditgivningen. Vi har också kommit fram till att bankerna fokuserar mycket på att nyföretagaren ska bevisa sitt engagemang och sin tilltro till affärsidén, detta görs genom att företagaren satsar kapital i företaget.

##### *Säkerheter – Förmånsrättslagen*

Vi fick bekräftat att den nya Förmånsrättslagen har inneburit att bankerna flyttat kravet på säkerhet från företagsinteckning till t ex factoring och leasing. I Ystad omprövades endast ett fåtal krediter när den nya Förmånsrättslagen infördes och få av de omprövade krävdes på nya säkerheter. I övriga landet hade var femte företag fått sina krediter omprövade och nästan hälften av dem hade krävts på fler säkerheter. Att denna undersökning inte stämmer överens med andra studier tyder

på att det kan finnas stora skillnader geografiskt och/eller att lagen slagit hårt mot vissa branscher.

## **Uppföljningsprocessen**

### *Kreditstorlek*

Bankerna gör inte tätare uppföljning av nystartade företag som vi trodde. Det är främst storleken på krediten som avgör om den ska följas upp eller inte och på vilken beslutsnivå det ska göras.

### *Bankernas hierarki*

Vi har kommit fram till att bankerna använder sin hierarkiska organisation som ett sorts säkerhetssystem för att minska kreditrisken i och med att fler personer är inblandade både vid kreditgivningen och uppföljningen. Så fort krediten överstiger banktjänstemannens limit så flyttas beslutet högre upp. Vi anser att det kan vara ett sätt för bankerna att kontrollera riskerna i sin kreditportfölj. Små krediter följs inte upp eftersom de inte bidrar så mycket till bankens totala risk. Samtidigt anser vi att det är ett sätt för bankerna att kontrollera felbeslut. Beslut fattade på nära relation, felbedömning av bransch, bedömningar baserade på intuition etc.

### *Relation*

Vidare har vi kommit fram till att en nära och öppen relation mellan banken och företaget är av stor vikt för uppföljningsarbetet.

Den är ett sätt för bankerna att binda kunderna till sig och minska informationsasymmetrin. Men även ett sätt för företaget att genom sitt agerande i relationen bevisa sin kreditvärdighet för banken. Vi anser att den information som bankerna vill få genom relationen, handlar om företagets nuvarande och framtida situation.

### *Bankernas kreditunderlag (PM)*

Bankernas interna rating = den finansiella och relationsbaserade informationen.

Både den finansiella och relationsbaserade informationen ligger till grund för bankernas interna rating. Vi har kunnat konstatera att ratingen bygger på bankernas

interna pm. Underlaget har sina begränsningar, där tas upp det som kan uttryckas i skrift och som passar in i mallen. Eftersom pm:et ska leda till en rating anser vi att det finns en risk att banktjänstemannen endast inriktar sig på de områden som ska bedömas. En paradox är också att en för nära relation kan göra det svårare för banktjänstemannen att ta till sig negativ information om företaget.

#### *Ratingsystem och nyckeltal*

Till skillnad från vad vi trodde så utnyttjas UC inte i någon större utsträckning. Bankerna använder varken samma ratingsystem eller utgår ifrån samma nyckeltal som UC. Vilket kan bero på att bankerna är bättre på att använda branschspecifika nyckeltal. Vi tror att bristerna i UC:s kreditupplysningssystem kan vara en av anledningarna till att bankerna gör egna bedömningar och utformar helt egna ratingsystem.

#### *Intuition*

Vid uppföljningen kunde vi inte påvisa att intuitionen spelar en avgörande roll eftersom bankerna då har tillgång till historisk information.

#### *Statiskt synsätt*

Vi tror inte att bankerna inom snar framtid kommer att förändra sitt sätt att hantera krediter. Basel 2-reglerna kommer att kräva att bankerna snabbare förändrar sin rating om nya händelser inom företaget kommer till bankens kännedom, men inhämtning av information kommer troligen inte att förändras. Kostnaden för att oftare inhämta information överväger antagligen inte bankernas finansiella vinning.

Så bankerna kommer även fortsättningsvis att ha ett statiskt synsätt som fokuserar på relationen mellan låntagaren och långgivaren. Via undersökning kunde det konstateras att respondenterna idag inte har som vi trodde ett mer dynamiskt synsätt än under 1990-talet.

## 6.2 Kritik

Flera av slutsatserna som framkommit ligger i linje med den teori som presenterades i kapitel tre. Kritik kan dock riktas mot att kreditgivnings- och uppföljningsprocessen kan skilja sig mellan banker i små och större städer, att undersökningen omfattade för få banker och för få respondenter inom varje bank för att resultatet ska kunna generaliseras.

## 6.3 Förslag till fortsatt forskning

Det finns områden att utveckla från denna undersökning och göra vidare studier kring.

Det vore intressant att göra en direkt jämförelse hur kreditgivningen skiljer sig mellan storbankerna och nischbankerna.

En djupare undersökning om hur intuition används vid kreditgivnings- och uppföljningsfasen och om användningen styrs av erfarenhet, policy eller andra faktorer.

En undersökning vilka förändringar bankerna vidtar för att uppfylla kraven från de nya kapitaltäckningsreglerna Basel 2.

Undersöka Nordeas nya uppföljningssystem där alla mindre företag granskas centralt. Vad uppnår eller vill de uppnå genom att granska alla företag?

En liknande undersökning kan göras men med en ny fokusering. Istället för små nystartade företag hade det varit intressant att jämföra kreditgivning till små respektive stora företag istället.

En annan intressant undersökning vore att djupare undersöka skillnaderna i bankernas interna ratingsystem.

*Vem har nytta av denna uppsats?*

De som kan ha användning av denna uppsats är främst den som ska starta ett nytt företag och studenter som funderar på en karriär inom kreditgivning. Men även banker som är intresserade av sina konkurrenters organisation etc samt NyföretagarCentrum.



# REFERENSLITTERATUR

## Skriftliga källor:

Andersson Patric, (2001), *Expertise in credit granting studies on judgment and decision-making behavior*, EFI, The Economic Research Institute Stockholm School of Economics

Eriksson K & Mattsson J, (1998), *Bank managers on developing customer relations*, Department of Business Studies, working paper, Uppsala Universitet

Ernst & Young AB, (2001), *Starta eget – en introduktion*, Marketing & sales, Ernst & Young, tredje reviderade upplagan

Ernst & Young AB, (2001), *Småföretagets vidareutveckling*, Marketing & sales, Ernst & Young

Hedman Pär, (1994), *Kreditanalys*, Liber-Hermods AB

Howorth C & Wilson N, (1998), *Late payment and the small firm: an examination of case studies*, Journal of Small Business and Enterprise Development number 4, s 307-315

Hult Eva-Britt, (1996), *Småföretagare – varför?*, Konsultförlaget i Uppsala AB

Hörngren L m.fl., (1987), *Kreditmarknadens spelregler*, SNS Förlag, Stockholm

Jovanovski D & Karlsson A, (2005), *Kreditbedömningsprocessen - En jämförelse mellan de fyra storbankerna i Sverige*, D-uppsats, Södertörns högskola, Institutionen för ekonomi och företagande

Karlsson T & Junehed J, (2000) *Entrepreneurial opportunity development*, JIBS Research Reports No. 2000-2

Lundahl U & Skärvad P H, (1999), *Utredningsmetodik för samhällsvetare och ekonomer*, Studentlitteratur, Lund

Lundén B & Svensson U, (2003), *Starta och driva företag*, Näsviken: Lundén information, 10 upplagan

Lundström A & Löwstedt E-L, (1994), *Att ha affärsidé – att skapa företag*, Stiftelsen Forum för småföretagsforskning

Saunders M, Lewis P & Thornhill A, (2003), *Research methods for business students*, tredje upplagan Essex: Pearson Education Limited

Svedin Jenny, (1992), *Kreditgivning och kreditbedömning av företag*, Almqvist & Wiksell ekonomiförlag, Malmö

Svensson K & Ulvenblad P-O, (1995:2), *Management of bank loans to small firms in a market with asymmetric information – an integrated concept*, Scandinavian Institute for Research in Entrepreneurship (SIRE)

Svensson K & Ulvenblad P-O, (1994), *Bankmäns hantering av krediter till små företag – en studie ur ett informationshanteringsperspektiv*, Lunds Universitet, Företagsekonomiska Institutionen, ADE-Tryck, Halmstad

Thomasson J m.fl., (2002), *Den nya affärsredovisningen*, Liber AB, Malmö, 13:e upplagan

### **Elektroniska källor:**

Björn Rydell affärsutveckling: <http://www.bry.se> senast uppdaterad 2005-05-09

Connect Sverige: <http://www.connectsverige.se/obj/docpart/411b101679436.pdf>  
*Så skriver Du en vinnande affärsplan - en praktisk handledning*, Stockholm, 2004, andra omarbetade utgåvan

Dagens Industri: <http://www.di.se>  
*Företagsutlåning slår alla rekord, av Gunnar Örn* (artikel-ID: 6679363) 2005-11-01

Dagens Nyheter: <http://www.dn.se>  
*Småföretagare rasar mot ny konkurslag* (artikel-ID: 6141003) 2004-09-06

Dun & Bradstreet Sverige (D&B): <http://www.dbsverige.se/Swedish/default.htm>

Eilifsen Aasmund Lensberg Terje, McKee Thomas E., 2002  
<http://www.sciencedirect.com.ezproxy.bibl.hkr.se/science?>  
*Bankruptcy theory development and classification via genetic programming*, Norwegian School of Economics and Business Administration, Helleveien 30, N-5035 Bergen-Sandviken, Norway *European Journal of Operational Research*, Volume 169, Issue 2, Pages 677-697

Ekonomitolken: <http://www.ekonomitolken.se> *Om nyckeltal*

Expowera.com: <http://www.expowera.com> *Att starta företag* senast uppdaterad 2005-09-27

Företagarna: [http://www.foretagarna.se/admin/img/artiklar/Fakta\\_2004\\_2.pdf](http://www.foretagarna.se/admin/img/artiklar/Fakta_2004_2.pdf)  
*Fakta om små och stora företag 2004*

Nutek:

<http://www.nutek.se/sb/d/105> senast uppdaterad 2005-11-10

<http://faktabanken.nutek.se/sb/d/211/a/665>

*Överlevnadsgrad efter tre år* senast uppdaterad: 2005-09-30

NyföretagarCentrum: <http://cgi.jobs-society.se/starta/affarsplan.pdf> Gör din egen affärsplan

Privata Affärer: <http://www.privataaffarer.se/ekonominyheterna/>  
*Ny lag gav inte färre konkurser, av TT (artikel-ID: 6631274) 2005-09-28*

Sparbanken Syd:  
<http://www.sparbankensyd.se/sst/inf/out/infOutWww/0,,52183,00.html>

Starta Eget: <http://www.starta-eget.se>

Svenska Bankföreningen:  
[http://www.bankforeningen.se/upload/banker\\_i\\_sverige\\_2005\\_002.pdf](http://www.bankforeningen.se/upload/banker_i_sverige_2005_002.pdf)  
*Publikation Banker i Sverige (sep 2005)*  
[http://www.bankforeningen.se/upload/bank-ochfinansstatistik\\_2004\\_002.pdf](http://www.bankforeningen.se/upload/bank-ochfinansstatistik_2004_002.pdf)  
*Publikation Bank- och finansstatistik 2004 (maj 2005)*

Svenskt Näringsliv: <http://www.svensktnaringsliv.se>  
*Kreditgarantiföreningar ersätter bankernas lån, av Ingela Bendrot 2005-11-08*

Tidningarnas Telegrambyrå (TT): <http://www.tt.se>  
*Risk för strypning av krediter för små företag (artikel-ID: 3721340) 2003-10-09*

Upplysningscentralen (UC): <https://www.uc.se>  
<https://www.uc.se/source.php?id=1030739> UC risk för fler lönsamma affärer  
<https://www.uc.se/source.php?id=1015414> UC risk för aktiebolag modelldokumentation  
2004-02-16

### **Muntliga källor:**

Handelsbanken 2005-12-15

Nordea 2005-12-06

SEB 2005-12-15

Sparbanken Syd 2005-12-06



Vi är två studenter som läser sista året på revisorprogrammet vid Högskolan Kristianstad. Vi skriver just nu vår kandidatuppsats. Uppsatsen handlar om kreditgivnings- och uppföljningsprocessen till små nystartade företag. Vi vill genom intervju ta reda på hur Er kreditprocess fungerar. Intervjun beräknas ta ca 1 timme. Nedan finner Ni de områden vi kommer att ställa frågor kring.

- Allmänt om respondenten
- Bankens organisation och policy vid kreditgivning och uppföljning
- Kreditgivningsprocessen och kreditformer
- *Säkerheter, krav och finansiell information*
- **Förmånsrättslagen & slopande av revisionsplikten**
- *Omprovning/uppföljning de tre första åren*
- Riskgrupper och varningssignaler

### **Tack på förhand!**

Cäthy Carlsson & Jeanette Jönsson

Revisor/controller  
Högskolan Kristianstad

Ni kan kontakta oss:

Tfn: 0411-102 34

e-mail: [jeanette.jonsson0008@stud.hkr.se](mailto:jeanette.jonsson0008@stud.hkr.se)

eller vår handledare

Carl-Michael Unger

Tfn 044-20 31 40

e-mail: [carl-michael.unger@e.hkr.se](mailto:carl-michael.unger@e.hkr.se)

## Frågeformulär

### Kreditgivnings- och uppföljningsprocessen till små nystartade företag

*Vi vill först och främst förklara att vi är inte här för att kritiskt granska Er bank utan vårt syfte är att förankra de teorier vi läst om kreditgivning till verkligheten.*

- *Går det bra att vi namnger dig i vårt arbete eller vill du vara anonym?*
  - *Går det bra att vi spelar in vårt samtal?*
- Vi kommer att skriva ner svaren och sedan radera intervjuupptagningen.*

#### *Allmänt*

1. Kön
2. Vilken utbildning har du?
3. Hur många år har du arbetat inom bankväsendet?
4. Hur många år har du arbetat med kreditgivning?
5. Tidigare arbetslivserfarenheter?

#### *Bankens organisation och policy vid kreditgivning och uppföljning*

6. Finns det en skriftlig kreditpolicy inom er bank? Kan vi i så fall få ta del av den?
7. Finns det en speciell policy för uppföljning av krediter? Kan vi i så fall få ta del av den?
8. Vilka kreditgränser gäller på lokal nivå?
9. Vilka beslut får fattas lokalt resp. regionalt när det gäller kreditgivning?
10. Vem har befogenhet att fatta det slutgiltiga beslutet om kreditgivning eller avslag?

#### *Kreditgivningsprocessen och kreditformer*

11. Vilka steg innehåller kreditgivningsprocessen i er bank?
12. Finns det en speciell mall för detta som ni följer (som vid privata lån)? Finns det möjlighet för oss att få ta del av den?
13. Vilka steg innehåller kredituppföljningsprocessen?
14. Finns det en speciell mall för detta som ni följer? Finns det möjlighet för oss att få ta del av den?
15. Vilka typer av krediter erbjuder ni?
16. Vilka av dessa erbjuds till nystartade företag?
17. Hur skiljer sig kreditgivningsprocessen till nystartade respektive etablerade företag?
18. Var får ni tillgång till all information som behövs för att göra en kreditbedömning respektive omprövning?
19. Vid vilka tillfällen kräver ni mindre information?

#### *Säkerheter, krav och finansiell information*

20. Vilka typer av säkerheter kräver ni av den som vill starta företag?
21. Hur förändras dessa krav på säkerhet under de tre första åren?
22. Hur och när kontrolleras de ställda säkerheterna?
23. Ställer ni andra krav förutom de allmänna, affärsplan och budget, på låntagaren vid första kreditgivningstillfället?
24. Påverkar företagsformen ert beslut vid kreditgivning?

25. Vilken roll spelar den finansiella informationen och nyckeltal vid det första mötet/kreditbedömningen? Vilka används?
26. Vilken roll spelar den finansiella informationen och nyckeltal vid uppföljningen? Vilka används?
27. Hur ser ni på nyckeltal?
28. Använder ni genomgående samma nyckeltal för alla nystartade företag?

#### *Förmånsrättslagen & slopande av revisionsplikten*

29. På vilket sätt har kreditgivningen förändrats sedan den nya förmånsrättslagen trädde in?
30. Hur gjorde ni med de redan givna krediterna när den nya förmånsrättslagen trädde in?
31. Hur kommer slopande av revisionsplikten att förändra kreditgivningen?

#### *Omprövning/uppföljning de tre första åren*

32. Gör ni all uppföljningar själv på lokal nivå?
33. Om inte, vem gör uppföljningen och hur får de den information som ligger till underlag för deras bedömning?
34. När görs vanligtvis en uppföljning/omprövning av företaget?
35. Vad ger upphov till uppföljning/omprövning utöver den vanliga?
36. Har storleken på lånet någon betydelse för omprövningen av lånet?
37. Utgår ni från den budget och affärsidé ni fick vid första kreditgivningstillfället när ni gör uppföljning första gången?
38. Hur görs uppföljningen av ledningen?
39. Första kreditgivningen bygger mycket på bankmannens intuition, gör även uppföljningen det?

#### *Riskgrupper och varningssignaler*

40. Enligt riksbanken delar ni in företag i olika riskgrupper. Hur går denna indelning till?
41. Vilka av dessa grupper granskas närmre och hur görs detta?
42. Finns det någon företagsform som ni anser mer riskfylld och ev. granskas ytterligare?
43. Vilka varningssignaler leder till att en närmre kontroll och granskning görs?
44. Var hittar ni dessa varningssignaler?
45. Om ni upptäcker att ett företag är i kris, vad gör ni då?
46. Ränta ställs utifrån risk! Hur sätter man pris på risk i ett nystartat företag? När kan man få den omprövad?

## Sammanställning av intervjuerna

### Kreditgivnings- och uppföljningsprocessen till små nystartade företag

*Allmänt*

1. Kön

**Sparbanken Syd** *Kvinna – Företagsrådgivare*

**Handelsbanken** *Man - Kontorschef*

**Nordea** *Man - Företagsrådgivare*

**SEB** *Man - Kontorschef*

2. Vilken utbildning har du?

**Sparbanken Syd** *Civilekonom*

**Handelsbanken** *Slutade efter realskolan som motsvarar grundskolan, gick 1 år en kontorskurs, studierådet i affärsbank där man kunde läsa vidare på högskolenivå, fick först läsa in ekonomiska ämnen till en gymnasiekompetens och sen läste jag vidare där i 6 år för att ta en högre bankexamen och läste sidan om när jag jobbade.*

**Nordea** *Civilekonom*

**SEB** *Civilekonom*

3. Hur många år har du arbetat inom bankväsendet?

**Sparbanken Syd** *6 år*

**Handelsbanken** *42 år*

**Nordea** *5 år*

**SEB** *6 år*

4. Hur många år har du arbetat med kreditgivning?

**Sparbanken Syd** *6 år*

**Handelsbanken** *Bankchef i 35 år*

**Nordea** *3 år*

**SEB** *6 år*

5. Tidigare arbetslivserfarenheter?

**Sparbanken Syd** *2 år ekonomichef + 6 år skatteverket*

**Handelsbanken –**

**Nordea –**

**SEB –**

*Bankens organisation och policy vid kreditgivning och uppföljning*

6. Finns det en skriftlig kreditpolicy inom er bank? Kan vi i så fall få ta del av den?

**Sparbanken Syd** *Vi är väldigt regelstyrda både av finansinspektionen och av de regler som finns för banker generellt och sedan har vi egna instruktioner. Vi är en fristående sparbank och det betyder att vi är den gamla typen av sparbank och har inga aktieägare utan vi är en egen företagsform. Så att vi jobbar i sydöstra Skåne utan alla pengar som genereras stannar i banken och sen ger vi ut mycket pengar till bygden, projekt, idrottsföreningar, stipendier, kultur. Så vi måste samla pengarna själv så vi kan inte gå till aktieägarna och säga att vi måste göra nyemission för att få in nya pengar utan vi vill samla på oss lite t ex när Föreningsbanken blev uppköpt av Föreningssparbanken. Då köpte vi den som fanns i vårt område och tog över den. Sen kan man säga att vi samarbetar och köper tjänster av vem vi vill egentligen. Nu är det så att vi köper mycket tjänster av Föreningssparbanken av t ex it-system, Internet. Eftersom det är svårt för en mindre bank att förvalta pengar till detta och det kostar mycket. Sen har vi ju så att vi kan ta del av deras kreditinstruktioner o s v och sen gör vi egna och kollar vilka värde och regler som vi vill ha. Sen är det vår styrelse som beslutar om detta. Vi vänder oss till företag som i huvudsak ligger i detta område i sydöstra Skåne. Men det kan ju vara så att vi har företag som har dotterbolag på andra ställen som kommer härifrån eller är kunder sen tidigare. Vi har ju lite kunder även utanför vårt område. Men vårt huvudfokus är här för att vi känner att det är här vi har kunskaper om vilka förutsättningar som finns på marknaden. Det räcker att man åker till Malmö så är förutsättningarna annorlunda där. T ex vad avkastningskravet är där jämfört med här. Man måste känna den lokala marknaden för kunna fatta bra beslut. Det finns ju en policy/instruktioner som vi ska följa och de reglerar egentligen allting ifrån delegeringsregler var beslut ska fattas och till vem som får göra det. Man har individuella delegeringsregler. Jag har viss rätt att fatta beslut inom vissa gränser medan en kollega har mer eller mindre. Man är indelad i olika klasser utifrån ens kunskaper och kompetens. Det finns även etiska regler som är generella som att vi inte ska vara delaktiga i kriminell verksamhet, skattebrott, göra svart pengar till vita eller medverka till någon bordell på Östergatan. Vi har precis som alla andra banker banksekretess. Jag kan inte gå hem och berätta för min man, men även internt. Vi diskuterar inte vid fikabordet företag eller personer. Man pratar bara med de som man verkligen behöver och det andra vet man ingenting om. Allting är väldigt kontrollerat*



och reglerat och våra system är ju uppbyggda så att man kan kontrollera precis vad varje medarbetare gör. Så jag kan inte gå in och göra transaktioner på mina närstående. Man har normala vägar som man får använda i sitt jobb och något annat går jag inte in på. Sen är det ju alla beslut som fattas, alla beviljningar och sen alla valvspapper kontrolleras av valvsfunktionen. Så att alla besluten är rätt och att alla underlag är korrekta. Vi har en bankjurist som kollar att allt är ok. Och i vissa måste bankjuristen enligt våra instruktioner medverka vid vissa speciella grejer som kräver specialist och kompetens från en jurist. Det är en person som vi bollar mycket med för att se att vi är på rätt spår. Vi har en egen bankjurist.

**Handelsbanken** Vi har riktlinjer för kreditgivning men det är endast intern information.

**Nordea** Vi har en kreditpolicy. Den går ut på vilka krav som ska uppfyllas. Dels vad som krävs för att ge kredit dels hur krediterna skall vara upplagda med t ex amortering. Sen har vi en speciell policy för fastighetskrediter. Vår policy gäller för hela Nordea och inte bara på lokal nivå. Den är byggd för retail, själva bankkontoren i Nordea.

**SEB** Den finns för hur vi ska hantera krediter och motpartsrisker inom SEB. Den går ut på att definiera de olika riskerna som finns i kreditgivning, ett regelverk för oss som jobbar med krediter för en slags grund att utgå ifrån.

7. Finns det en speciell policy för uppföljning av krediter? Kan vi i så fall få ta del av den?

**Sparbanken Syd** Det regleras också i instruktionerna. Vilka engagemang både privat och företag som vi ska ha en uppföljning på. Och då finns det olika nivåer som både kan var hur stor blanco del man har – hur stora lån utan säkerheter man har eller total engagemang – totalt hur mycket lån man har. Man kan säga att man ingår i en intressegrupp där man har en koppling som privat person. T ex om jag äger ett företag och min man äger ett annat företag då är ju vi en intressegrupp. Och då finns det limiter för varje enhet. Det finns regler för hur mycket krediter vi får bevilja, vilka uppföljning som ska ske på vilken nivå o s v. Regelverket säger att uppföljning ska ske på de här och de här villkoren och under dessa förutsättningar. Det kan vara alltifrån kreditstorleken till att det är ett riskengagemang när det är risk för fallissemang, går i konkurs till att det blir en förlust för banken. Konkurs, nystartade företag. Ska kontroller om ni kan få ta del av uppföljningen

**Handelsbanken** Vi har även en policy för uppföljningen och den är också intern. Vi har två tunga kriterier som vi sätter betyg på. Den ena är risken för finansiella påfrestningar d v s hur stor risk det är att det går dåligt för företaget. Där vi bedömer både företaget, företagaren, marknaden, produkten, forskning och utvecklingen, andra varor/tjänster som kan konkurrerande ut varan/tjänsten. Denna risken betygsätter vi varje år. Vi använder inga färdiga blanketter utan vi börjar med ett vitt tomt papper givetvis med lite strukturerat där

varje tjänsteman som har hand om kunden tvingas att tänka själv. Vi tycker det är viktigt att man tvingas att tänka själv och det är en viktig policy i Handelsbanken. Gör aldrig någonting som du inte begriper. Avstå från allt du inte begriper. Det är lätt att lockas och charmas av kunder. Utan fråga om du inte begriper. Den andra är motståndskraften som vi betygsätter på samma sätt. Vilka möjligheter har företaget att stå emot förluster och hur klarar man sig om man har några förluster, har företaget reserver i ekonomin, krediter som man kan använda eller har man fastigheter som man kan sälja eller en ägare som kan tillskjuta pengar.

**Nordea** Vi har riktlinjer att vi ska göra en årsföredragning inom vissa delar. Man skriver ett kreditpm där man går inom och analyserar bokslut, budgetar och marknaden. Pm:et är uppbyggt efter en mall.

**SEB** Vi har ett pm och gör orderuppföljningar på samtliga krediter främst då på företags sidan. På den privata sidan är det andra parametrar som gäller.

#### 8. Vilka kreditgränser gäller på lokal nivå?

**Sparbanken Syd** Man kan säga att vi fattar alla beslut här eftersom vi inte är som Handelsbanken, Nordea eller Förenings-sparbanken. Där de har en viss nivå och sedan måste vända sig till kontor i Malmö eller Stockholm för att bevilja mer kredit. Man kan säga att vi har olika steg. Dels så är det krediter som jag kan bevilja själv, sen finns det krediter där man måste var två stycken och sen finns det krediter där områdesdelegationen som vi kan ta för Ystadkontoret. (första våningen). Sen har vi en kredit delegation som vi har en gång i veckan där större ärenden från alla områden som blir en central bedöms och sen är det bankens styrelse.

**Handelsbanken** Det berättar vi inte men Handelsbanken är väldigt decentraliserad i all vår verksamhet. Tex marknadsföring där styr vi själv lokalt och vi tvingas inte att använda varken i marknadsföring eller på annat sätt något uppe ifrån. En banktjänsteman i Ystad har inte samma kreditlimit som en banktjänsteman i Kristianstad. Det beror på den personliga kompetensen inom det området. Vi är 10 anställda här på kontoret och jämfört med ett kontor som har 30 anställda så kan det hända att kontorschefen där kanske inte har högre limit än vad jag har. Det beror på vilken kvalité de anser att jag har. Jag har personligt ansvar och vi har ingen grupp eller styrelse som beslutar. När kreditlimiten överstiger ett visst belopp så samråder vi med varandra. Varje företagskund har en handläggare på kontoret. I första steget så gör handläggaren en kreditbedömning om vad han/hon tycker. Sen beslutar vi tillsammans och då är vi två om det. Nästa steg är regionhuvudkontor i Malmö som också har en kreditberedare, rörelsechef och en styrelse som har olika nivåer. Jag är en person i detta.

*Om t ex min chef i Malmö ringer mig och säger att jag ska bevilja en kredit så går inte det utan det måste gå via mig först så att jag har bedömt den först. Jag är alltid en i en grupp. Sen beror det ju på hur stor krediten är ska den längre och längre upp i vår hierarki och sen ska den upp i centralstyrelsen. Har inte jag godkänt den så kommer den aldrig vidare. Ingen kan komma till mig och säga att den krediten borde ha gått vidare. Jag har fullständig rätt att säga nej. Jag måste ta mitt beslut och vara med vid beslutet. Det går aldrig att komma uppe ifrån i Handelsbanken utan man måste alltid komma härifrån och gå uppåt.*

**Nordea** Vi har på lokal nivå en kreditgräns på 5 miljoner. Varav 1 miljon kan vara blanco.

**SEB** Det beror på vilken typ av kredit det handlar om. Det är olika för alla kontor inom SEB som är beroende av kompetens, kunskap och hur marknaden ser ut m m.

9. Vilka beslut får fattas lokalt respektive regionalt när det gäller kreditgivning?

**Sparbanken Syd** Vi fattar alla beslut lokalt. Vi har fördel i och med det för vi kan ge snabbare beslut. Och behövs det så ringer vi in vår styrelse så får de komma in och fatta beslut om det krisar. Det kan man säga är en av våra konkurrensfördelar att vi är snabbare.

**Handelsbanken –**

**Nordea** Vi har upp till 5 miljoner här lokalt. Om det då är en propå eller ett kundengagemang som är större än så, så måste vi in till Malmö. Det är likadant med årsgenomgången och uppföljningen. Att då ska den dras genom kreditdelegationen i Malmö. Det finns ett steg i Malmö som är region och sen regionbank som är ett snäpp högre än vi och det är då i Stockholm. Vi skickar in pm:et som ett underlag om det är en lokal kund. Sen ringer de och vill bolla ärendet.

**SEB** Om det finns fullgoda säkerheter så kan vi själv fatta beslut om det ligger inom den kreditpolitik och de kreditinstruktioner som finns så kan vi fatta ganska många beslut inom kontoret.

10. Vem har befogenhet att fatta det slutgiltiga beslutet om kreditgivning eller avslag?

**Sparbanken Syd** Det beror på vilken nivå krediten ligger på, vilken totalkredit, blanco delen (fulltäckning) och säkerheter man har. Vissa krediter kan jag ge själv direkt. Stegen i er kreditprocess – man kommer hit och pratar med dig. Det beror på vilken kredittyp och vilka uppgifter kunden har med sig. Affärsplaner och budget kanske räcker i en del fall. Det beror på hur långt kunden har kommit i sin process, vilken kunskap kunden har, hur mycket underlag kunden har med sig till mig. Beror på hur stort och invecklat krediten är. Jag kan ju ha frågor om hur kunden har räknat eller tänkt och ringer eller vill träffa kunden igen. Det finns olika steg. Antingen kommer kunden när han/hon är helt klar eller så kommer man

väldigt tidigt när man bara har börjat spåna lite. Om det är möjligt till kredit och hur man ska gå vidare. Jag har företag i alla stadier/faser alltifrån nystartade till avveckling. Sen har man olika behov under resans gång. Man brukar säga att första fasen är tre år och det är där de flesta går i konkurs. Överlever man de första åren så blir det lugnare för de allra flesta företagen. 40-talisterna har många företag som de vill sälja. Det är många generationsskifte på gång nu. Och då sitter vi en sats för de som ska sälja vill ha mycket betalt och där är oftast en goodwill med. De som ska köpa t ex en anställd som vill driva rörelsen vidare då är det svårt att låna och man har inga egna pengar. Då ska vi bedöma hur mycket av goodwillen som tillhör dig som person som driver företaget eller är det själva företagsnamnet. Där kommer väldigt många sådana företag nu dessa åren framåt.

**Handelsbanken** Handläggarna här har befogenheter till en viss nivå. T ex en villaaffär på ett par miljoner den limiten har nästan alla här på kontoret. Det är också en bra grej att om man kommer in och ska köpa ett hus så får man besked av den man pratar med. Men vi är fler och fler om krediten ju större den är. Är det en miljardkredit vilket inte finns i Ystad då måste man vara mer än en person. Det vore fruktansvärt om Handelsbanken bara hade en person som fick bevilja krediter. Men det måste finnas en viss kompetens på kontoret för att man ska kunna bedöma en affär. Det ställer även krav på kompetensen hos handläggaren och kontorschefen måste kunna bedöma sådana jätteaffärer. Vi ska inte bara vara lokala ansikten utåt och skicka ansvaret vidare utan varje handläggare och kontorschef är med i varje process. Där tror jag att det kan skilja sig banker emellan. Vi är gott utbildade på det sättet. En Handelsbankens kontorschef och handläggare som har stora företagsaffärer kan jättemycket om detta.

**Nordea** Vi har en delegation av bestämmande av tre stycken. Vi har en personlig limit så att man kan ta blanco på enklare krediter upp till 200 000 kronor. Men rent praktiskt så diskuterar man det ändå tillsammans.

**SEB** Det beror också på vad det är för typ av kredit, hur säkerhetssidan ser ut och hur återbetalningsförmågan ser ut. Det finns en massa olika parametrar som man tittar på. Till en viss nivå kan man själv bevilja krediter men oftast i samråd med någon annan anställd. Det har med säkerhet och kontroll att göra. Att man inte ska kunna låna ut hur som helst.

*Kreditgivningsprocessen och kreditformer*

11. Vilka steg innehåller kreditgivningsprocessen i er bank?

**Sparbanken Syd** Vem som fattar det första beslutet beror på. Jag har kanske många kunder som är i den branschen och då har jag god kunskap om förutsättningarna och utfallet för

*andra som driver företag inom samma bransch. Har jag inte det kontrollerar jag med en kollega som kanske har en kund i den branschen eller kan man kolla nätet. Där man nu har väldigt mycket om branscher. Organisationer som visar vad som är normalhyra etc och vad som är normalt som man kan ha som ett slags riktmärke. De enda som vi har som är specialinriktade är lantbruksrådgivare. De specialiserar sig på lantbruks kunder. Deras förutsättningar, regelverk och EU bidrag o s v. De är väl de enda som vänder sig till en särskild kundgrupp. Vi andra har blandade kunskaper.*

**Handelsbanken** *Vi träffas och går genom affärsidén. Vad företaget ska köpa, vilka resurser personen själv har att sätta in i den här affären, vilken utbildning och kvalité personen har samt om vi kan bedöma att personen kan driva ett företag. Det är ju lika viktigt att vi säger nej om vi inte tror att det inte går. Personen ska ju inte riskera eget liv om det finns flera handläggare som tycker att det inte går. Det är viktigt för oss och det ska man veta att både ett kreditbesked eller annat besked eller råd måste alltid vara seriöst. Vi vill ju göra affärer och låna ut pengar: Vi är inte negativa till det men det ska ju varken sätta oss, våra sparare eller andra kunder i en tråkig situation.*

**Nordea** *Vi ser gärna att man har en affärsplan och en budget med sig. Sen bedömer vi och kontrollerar personerna bakom företaget via UC. Sen är det en bedömning och om vi tror på affärsidén. Vi väger in många faktorer som t ex säkerheter och branschen. Eftersom det är en kreditdelegation så är det inte ens intuition som avgör. Men det är klart att det spelar roll om man känner att det inte är rätt.*

**SEB** *Det första steget är en förberedelse att hämta information om kunden/motparten och om den marknad som kunden jobbar inom. Sen handlar det om att förbereda och strukturera kreditgivningen och den affär man vill göra. Sen beror det på vilka belopp det gäller och vilken typ av finansiering det är. Sen ska man dra det i olika kommittéer.*

12. Finns det en speciell mall för detta som ni följer (som vid privata lån)? Kan vi i så fall få ta del av den?

**Sparbanken Syd** *Man kan säga att det är lite annorlunda mot privat lån. Det finns ju en ny lag om rådgivning till privat personer som har kommit rätt så nyligen som gör att vi måste undersöka privat personer på ett mer noggrant sätt. Som gör att man kör ett rådgivningsstöd där man gör personen medveten om sin del och sin risk och där banken måste ha mer på fötterna. Personen måste då skriva på. Vi måste gå igenom det med en privat person som kund. Och då behöver vi inte ha den om det är en vanlig lantbrukskund. Inte rent formellt men sen måste vi ha det. Vi har ju våra beslutsunderlag. När jag träffar en ny eller befintlig kund så måste jag som kundansvarige ser vilket behov kunden har och vilka tjänster kunden kan ha*

behov av. Det kanske inte är allt. Utan jag sitter här i mitten och ska se om man har behov utav finansiering – olika sätt och låna, har man utlandsaffärer måste man ha valutasäkring eller något annat så kopplar jag in den specialistkompetensen. Sen har man ju företagaren som privat person, de anställda – trygghet och vad man behöver täcka upp där med familj och annat, och sen cashflow – kassaflödet att betalningarna är rationella. Om man sen bara går in på finansieringen så är beslutsunderlaget styrt av totalt engagemanget, säkerheterna och vilken blanco. Så det finns ju olika PM/beslutsunderlag från en skriven sida också lite andra uppgifter till kanske 30 sidor. Så underlaget styrs av vilken svårhetsgrad på kreditgivningen eller vilket behov av underlag som finns. Och det gör ju också att ett lätt ärende med liten kredit och väldigt bra säkerhet gör det snabbt för mig att bevilja och då behöver jag inte ha så mycket underlag och man behöver inte skriva så mycket utan det är självklart. Medan det är lite svårare när det gäller invecklade krediter där jag får lägga ner mycket jobb på att få ett bra beslut till styrelsen. Så det jag tittar på är den vanligt ekonomiska analysen – beror ju på om det är ett nytt eller pågående företag – budget, balansräkningar, kassaflöde, likviditet. De engagemang som är lite större ber vi att de skickar i underlag för en årlig uppföljning och det ska göras en gång om året. Och de kunder som är större träffar jag så det blir lite naturligt att man då går igenom företaget bokslut. Varför underlaget ser ut som det gör, vad händer framöver och vilka investeringsbehov har ni. Där jobbar jag med limiter där jag vet att det här företaget kanske kommer att behöva investera i en ny maskin för 1 miljon kronor och när jag drar det inför styrelsen så vill jag ha med mig ett beslut att är det så att företaget behöver detta och att de ekonomiska underlagen fortsätter att se ut som det gör nu så får jag lov att bevilja 1 miljon till det här företaget. Och då är jag ju snabbare när kunden väl kommer 3 månader senare så har jag ett färdigt beslut så att det bara tar en dag att lägga upp kredit. Vi jobbar med framförhållning som är framåtriktad för annars blir det en längre sträcka för de kunderna som är lite större om de ska vänta på styrelsen som bara beslutar en till två gånger i månaden. Man försöker att jobba lite mer effektivt. Sen tittar man på risken kopplad till vad som finns i bolaget och vilka säkerheter och försöker bedöma dessa. Sen finns det även de mjuka faktorerna som är viktiga vad det gäller de lite större företagen som är av annan organisatorisk struktur, ledarskap – vilka personer är det som har ledande ställning, är det ett familjeföretag med bara familjemedlemmar i styrelsen eller finns det några externa medlemmar som kan förekomma som kan föra in något nytt eller entreprenörskap. Vad jag vet har jag aldrig hört någon som sitter med i någon styrelse. Jag tror att vi skulle hamna i en jävsituation om vi både har de som kunder och sitter i styrelsen och fattar beslut. För då sitter man på två stolar med jäv i. Även de mjuka faktorerna med kapital – vilken personal har man, personalens utbildningsnivå, är det lätt att hitta ersättare är de bara ett fåtal anställda eller

är det specialister och vilket nätverk de jobbar med. Stämna av med nätverk både i banken och utanför. Det är svårare vid mindre företag att kontrollera. Vid små företag är det mer fråga om entreprenörskap och att kunna göra affärer. Och mycket är magkänsla på mindre företag. Man känner att kunden har koll på detta och sen ibland känns det inte bra. Fast att man ser att budgeten är ok men känslan känns inte ok. Då måste man gå på den känslan. Det har man lärt sig med lite erfarenhet. Känns det inte bra så nog så kommer det två år senare. I början var det svårt att lita på sin magkänsla och man är jättetaggad och vill ha alla kunder och man vill att alla ska tycka att man är bra. Sen blir man tuffare med åren för man lär sig av vilka misstag man har gjort. När man har med människor att göra då träffar man alla olika typer av människor precis som det finns missbruk i samhället så finns det ju bland företagskunder också vad det gäller alkohol, spelmissbruk och andra människor i kris. Det är även svårt när företag går dåligt. När man ska säga upp krediten och då är det ju oftast kopplat till en personlig tragedi då man kanske har pantsatt sitt hus vilket gör att det slår väldigt hårt. Det är kanske en dröm (ens barn) som man måste lämna.

**Handelsbanken** Vi har ingen mall som vi följer vid kreditgivning utan det är grundprinciperna, återbetalningsförmågan d v s vilka möjligheter företaget har att betala tillbaka pengarna och tjäna pengar på de pengarna som vi lånar ut. Mallar är livsfarliga. Men vi har siffror som ska vara så eller så.

**Nordea** Jag vet faktiskt inte om det finns någon mall. Jag utgår i alla fall inte från någon mall. Vi har ingen skriven mall utan man vet ju vad som krävs och vad delegationen ställer för krav och det är krav utifrån vår kreditpolicyn.

**SEB** Det finns kvalitets krav på vad som ska ingå i ett pm. Men det kan skilja sig från bransch till bransch t ex om det är fastigheter eller affärsdriven verksamhet. Olika typer av branscher präglas utav olika saker. Pm:et ser olika ut beroende på vilka affärer det gäller. Är det enkla affärer på lägre nivåer så är det ett enklare pm med mindre information. Är det mer kantbollar så är det tyngre med mer hemläxa att göra. Man måste då kunna lite mer om kunden om det är svårare affärer och kunna identifiera den motpartsrisken som man har. Vi har en struktur när vi jobbar för att man ska kunna känna igen sig när man går igenom ärendet.

13. Vilka steg innehåller kredituppföljningsprocessen?

**Sparbanken Syd** –

**Handelsbanken** –

**Nordea** Varje bolag ska översättas till en rating som vi har internt. Det är från 1 till 5 med två siffror. Den första siffran är återbetalningsförmågan och det är en sammanvägning av

rena siffformaterial av bokslutet, nyckeltal och sen är det en del mjuka faktorer som hur man bedömer marknaden och kompetensen på ledningen. Den andra siffran är säkerhetsteckningen hur mycket säkerheter man har och stor belåningsvärde man har. T ex 5 är bäst. Som nyföretagare får man bokstaven N och säkerhetsteckningen t ex N 3. Som nyföretagare finns det inga siffror att ta på så när man är ny kan man endast göra en rating på budgeten. Och en budget är bara en budget. Första verksamhetsåret är ju inte alltid rättvist eftersom man mycket uppstartskostnader. Jag kan inte tala för Nordea generellt men här ser vi inte de tre första åren som riskabla utan antingen så tror vi på företaget eller inte. Sen är det klart att det är alltid svårare i början. Men när vi väl ha gett en kredit så tror vi på företaget. Vi tänker inte på att det är riskabelt det andra året så länge det rullar på så är det som vilket annat företag som helst.

**SEB** Vid nystartade företag så är det en viss skillnad i informationsintaget. Då handlar det om att tro på affärsidén och tro på personen bakom som ska starta företaget. Man är kanske noggrannare när det är nya kunder än på befintliga företag där man redan har en relation sedan tidigare. Det är det som skiljer annars så skiljer det inte sig. Vi tar in samma typ av ekonomisk information vid kreditgivning som vi omprövar. Det som även kan skilja sig är vid investeringsfinansiering. Då vi tittar specifikt på den specifika investeringen i en första affär och sedan ligger den där som underlag.

14. Finns det en speciell mall för detta som ni följer? Kan vi i så fall få ta del av den?

**Sparbanken Syd –**

**Handelsbanken –**

**Nordea –**

**SEB** Den skiljer sig inte jättemycket från första kredittillfället utom i vissa specifika fall. Vi gör en uppdatering av hur det ekonomiska materialet ser ut, budget, prognoser, återbetalningsförmågan och hur vi ser på förtroendet gentemot kunden.

15. Vilka typer av krediter erbjuder ni?

**Sparbanken Syd** De traditionella krediterna. Normalt sätt är det lån som amorteras på en viss tid (längre eller kortare tid). Fastigheter på 50 år medan datorer på 2 år. Och sen har man ändrat Förmånsrättslagen för ett år sen vid konkurs. Som innebär att företagshypotek som är ett pantbrev i en rörelse har ju varit det som banken haft som säkerhet. Fastigheter är ju alltid lättare att ta direkt, men i övrigt har det varit kundfordringar, lager, maskiner och inventarier som har ingått i företagshypotek. Men nu har man ju ändrat det så att bankerna bara får 55 %. Så det värde som vi tidigare kunde tillgodoräkna oss genom att ha



*företagshypotek i en rörelse har ju försämrats kraftigt på den säkerheten. Dels så blev det svårare för företag att låna för det blir ju inget värde på någonting och då vill man istället direktpantsätta så mycket så möjligt för att koppla en säkerhet direkt istället för att ha den stora massan i företagshypoteket.*

*När man är ett nystartat företag och inte har några maskiner eller inventarier etc då är det svårare. Vid avbetalning och leasing där är objektet säkerhet. Det som finansbolag tidigare mer har jobbat med, vi har ju haft vanliga lån i större utsträckning tidigare, men vi har nu de senaste åren lagt om. Så mycket som möjligt bussar, lastbilar, bilar, maskiner och industrier försöker vi lägga på avbetalning och leasing för då ingår inte detta utan vi har ägarrättsförbehållet. Så kan de inte betala så får vi sälja den. Det är klart att det är lättare eller svårare att sälja. En buss är ju lättare att sälja än en specialmaskin. Sen har det kommit det här med fakturakredit/factoring. Förr hade det ju lite dålig klang, dåligt betalande företag som sålda sina fakturor. Men för företag som kanske den största delen av balansräkningen är kundfordringar och kanske inte har några andra tillgångar och är växande så är det ett väldigt bra sätt att ersätta en kontokredit med en fakturakredit. Det gör vi nu och jobbar mycket mer med det idag. Det fungerar så att kunden skickar filer med sina fakturor och sen vi skickar ut fakturorna och dag ett får man ut vilket belåningsvärde man nu har satt på det här företaget. Momsen är ju en sak. Men då får vi när vi lägger upp kunden bedöma vilka kunder har den här kunden, en stor kund som de är beroende av eller flera små kunder så får vi se och bedöma att vi kan ha en belåningsgrad på 60 %. Kunden får då dag ett ut 70 % av värdet istället för att behöva vänta 30 dagar innan pengarna kommer in. Flödet är mycket bättre. Men det blir ju en kredit som man betalar ränta på men den följer ju med i svängningarna i företaget. Fakturerar man lite så får man ju ut lite. På en checkkredit eller en kontokredit finns ju risken hela tiden och vi har mindre kontroll. Och genom fakturakrediten kan jag gå in och se hur kundens reskontra kan se ut. Ibland är det kanske inte alltid så lätt men man kan bedöma kvalitén på deras kundfordringar. Är kunderna Tetra Pack, SJ eller Banverket så vet man att det är kanonsäkra betalare. Men är det mycket som ligger på krav och deras kunder är dåliga betalare så kanske man blir lite tveksam till om man vågar ha en belåningsgrad till 70 % och kanske sänker den till 40 %. Det jobbar vi mycket mer med.*

**Handelsbanken** *Det finns inga krediter som inte Handelsbanken har vad jag kan bedöma. Det finns inga av de kreditalternativ som finns överhuvudtaget. Den vanligaste krediten en företagare får är en rörelsekredit, en checkkredit eller en fakturakredit d v s att man numera belånar sina fakturor och får igång rörelsekapitalet, någon form av leasing till inventarierna/maskinerna, kanske ett lån och ska man köpa fastigheter får man ett lån till det.*

*Man kan även låna till aktiekapital och stoppa in i bolaget om man har säkerhet i t ex en villa, rik fester.*

**Nordea** *Dels fastighetskrediter där man belånar fastigheter dels checkkrediter, rörelsekrediter, investeringskrediter och förvärvskrediter. Men det finns andra finansieringslösningar med objektssäkerhet med leasing och avbetalning men även factoring som har kommit mer och mer.*

**SEB** –

16. Vilka av dessa erbjuds till nystartade företag?

**Sparbanken Syd** *Det är ingen skillnad på vilka krediter man erbjuder. Företagsformen tas det hänsyn till när vi bedömer vilka säkerheter som finns som vi kan få. Är de en enskild firma har man ju betalningsansvar fullt ut. Ett aktiebolag har man begränsat ansvar och då kan man koppla en borgen till en viss summa. Men då vet vi att det är bara den som vi kan begära in och resten riskerar vi som bank. Så företagsformen kan ha betydelse. Sen kan man ju själv var beredd att riskera väldigt mycket som privat person och då blir det ingen skillnad. Låt oss säga att man ska starta ett aktiebolag och man är inte beredd att riskera någonting så är ju inte banken heller beredd att riskera någonting. Det är mer produkter utifrån vad kunden vill ha. Vi t ex fakturakredit där man ska upp till en viss nivå/volym för att det ska bli lönsamt. Man betalar då per antal fakturor. För ett litet bolag är det inte rationellt och det blir för dyrt.*

**Handelsbanken** –

**Nordea** *Krediterna vi erbjuder är vad de har behov av. Sen factoring kanske vi försöker att få in det mer idag än tidigare eftersom företagsinteckningen har blivit mindre värda för bankerna.*

**SEB** *Nej, vi har inte speciella krediter som vi erbjuder till nystartade företag. Det finns ju andra institut som erbjuder den typen av lån t ex ALMI Företagspartner. De ger krediter som inte är affärsmässiga utan som är mer riskkapital.*

17. Hur skiljer sig kreditgivningsprocessen till nystartade respektive etablerade företag?

**Sparbanken Syd** *Den skiljer sig.*

**Handelsbanken** *Processen skiljer sig inte men det är mycket svårare till ett nystartat företag eftersom man har ingen historik att tittar på. Men är det en välkänd produkt som t ex Volvo vet man att det går att sälja mot att man istället ska börja tillverka bilar. Vi vill gärna låna ut pengar men det ska vara under säkra omständigheter och det är ju svårare att bedöma i ett nystartat företag. Det missbedöms också ofta vad som är riskkapital. Det tror folk ofta att det*

är bankers lån som är riskkapital men vi har inga riskkapital. Vi vill ha tillbaka våra pengar för det är insättarnas pengar. Vi har ingen fullmakt att riskera kapital utan de ska betalas tillbaka. Riskkapital är sådant kapital som man själv har skrapat ihop som man är villig att satsa. Man kan också få riskkapital från riskkapitalbolag. Om man startar ett större bolag själv så får man ha ett riskkapitalbolag som är beredda att sätta in pengar mot att få bli ägare i bolaget för att kunna tjäna pengar som man kan sätta på börsen. Vi ställer upp med rörelsekapital och finansierar tillgångar i olika former som leasing och fastigheter. Men det är inget riskkapital utan det är ägarna själva som sätter i de. Vi ska inte förlora något kapital.

**Nordea** Det är svårare att bevilja och bedöma krediter till nystartade mot respektive etablerade företag. Samtidigt så har ett företag som går dåligt även svårt att få krediter.

**SEB** –

18. Var får ni tillgång till all information som behövs för att göra en kreditbedömning respektive omprövning?

**Sparbanken Syd** Etablerade företag där får vi väldigt mycket information från företagen. De kanske ger ut ett månadsbrev eller de har delårsbokslut. Den som är kundansvarige bygger ju upp i sina beslutsunderlag av information. Vi samlar allt i pärmar på våra kunder. Den kunskapen finns ju dels hos mig som är kundansvarige dels i mina beslutsunderlag och de material som vi sparar. Det är inte lika lätt att få tillgång till den informationen i ett litet företag. Statistiken för branschutveckling och den allmänna informationen till den interna underlaget tar vi fram både internt och via Internet. Dels så finns det ju branschorganisationer och dels så kan jag ta fram övrig information om t ex vid värdering av hyresfastighet så finns i vårt system där jag kan ta fram försäljningar i Ystadområdet och vilka avkastningar, kvadratmeterpriset så kan man ju använda sig utav detta vid beslutet. Men mycket är erfarenhet av att ha haft många hyresfastigheter som kunder och försäljningar. Det finns ju i värderingar vi gör själv. Och sen finns det en del data man kan hämta. De här normala med kreditvärdighet av UC – kreditupplysning både på privatpersoner och aktiebolaget man ska ge kredit till. Har man gått i konkurs en gång tidigare, har betalningsanmärkningar eller ligger under skuldsanering så är det en signal till oss och då flyttas beslutsnivåerna ett steg upp. Och det blir lite svårare att få en kredit. Dessa signaler säger lite om kunden som kredittagare. Sen har vi via UC ett system där jag varje vecka kan ta del av upplysningar på våra företagskunder och vad som händer allt från styrelseförändringar, när bokslutet är klart, betalningsanmärkningar, adressändring etc. Tiden är jätteviktig för vår del att ligga nära kunden om det skulle hända något.

**Handelsbanken** Erfarenhet är viktigt. Men är det större krediter så pratar man med andra kollegor och man kan man ringa kreditavdelningen i Malmö och fråga om t ex branschen även om man själv kan bevilja den. Där har de ännu större erfarenhet. Vi får även information från UC men för nystartade företag finns det ingen information att hämta därifrån. Men gäller det t ex bransch information använder vi inte UC så ofta.

**Nordea** Information om branschnyckeltal och branschsnitt som vi behöver hämtar vi via UC. Men sen får man leta själv i branschorganisationer och via Internet. Det är det som är det svåra med detta jobb. Det är svårt att kunna allt men man måste var kunnig och läsa på om de olika branscherna, man kan ju inte var expert på allt.

Ibland kommer det analyser specifikt på branscher som är gjorda regionalt men det är inte så ofta.

**SEB** Vi använder oss av både interna och externa instrument för att få tillgång till information t ex UC. Men den mesta informationen handlar det om att ta in från kunden direkt. Det gäller att när man gör underlaget att man förstår den marknad som kunden verkar på. Branschinformation kan vi få antingen från SEB:s branschanalytiker eller från andra kollegor inom banken som har den typ av information eller från branschorganisationer. Det är viktigt för oss att förstå den bransch som vi ger oss in i. Gör vi inte det så ger vi oss inte in i någonting.

19. Finns det tillfällen då ni kräver mindre information?

**Sparbanken Syd** T ex frisören som har ett hus där det finns pantbrev över som gör att vi kan lägga en checkkredit på 50 000 kronor i ett pantbrev. Det är när vi känner till branschen och personens privata återbetalningsförmåga och vet att bankens risk är liten för vi har bra säkerheter. Vi tänker även på hennes risk vilken inte är så stor. För skulle hon gå i konkurs så klarar hon av att amortera av ett lån på 50 000 kronor. Man bedömer helheten. Men vi avråder en del människor till att ta lån framför allt när personer inte har tagit hänsyn till vissa faktorer i sina budgetar. Om omsättningen går ner 10 % så faller hela budgeten. Ofta är det så att man skickar iväg och säger att vid t ex ett generationsskifte att vi inte kan belåna så mycket men att säljaren kanske är beredd att ha en säljarrevers. D v s ligga var med en fordran och skickar med det och sedan kommer tillbaka efter en månad och säger att nu har vi spånat vidare och kommit överens om att denna lösningen o s v.

**Handelsbanken** Nej information är det enda vi behöver. Vi kräver ju säkerheter för att garantera insättarnas pengar men det går aldrig den vägen att vi räknar med att vi har bra säkerheter. Vi tänker att vi aldrig ska behöva använda säkerheterna. Kunden ska inte riskera sina tillgångar och pantförskriva. Det måste finnas regler för detta och det får inte

*förekomma i våra hjärnor. Vi ska tänka på det projektet som vi har och om det blir lönsamt. Och därefter ska man tänka på om det finns någon säkerhet.*

**Nordea** *Är det en bransch vi känner till och man har goda säkerheter. Är det ett etablerat företag som har varit kunder länge i banken och vi känner ägare och ledning väl och det går bra och det är stabila företag så är det ingen idé att analysera i sönder det. Vad det gäller nystartade gäller det att man har bra säkerheter.*

**SEB** –

## Säkerheter, krav och finansiell information

20. Vilka typer av säkerheter kräver ni av den som vill starta företag?

**Sparbanken Syd** *Det finns ingen generell regel för säkerheter. Det allra bästa är pantbrev i en fastighet inom 75 % av värdet i en villa, är det andra typer av fastigheter kan det vara en lägre procentsats som är ett bottenlån. Sen kanske man har fonder eller aktier som man inte vill sälja ut men vill pantsätta. Dessa har ju idag ett bra värde och man har kanske mer värde än man vill låna men man vill inte sälja ut och skatta för någon reavinst. Därför belånar man de istället. Borgen är mer en tilläggsäkerhet. Vi har inte koll på vad en borgensman gör, vilka åtagande han åtar sig eller hur hans ekonomi förändras efter att borgensmannen gått i borgen. Det kan ju ändra sig redan nästa dag. Så borgen kanske inte är värd någonting när vi väl vill ha betalt. Borgen ska man bara ta av någon som har bra insikt i företaget och förstår vad det innebär eller någon som känner företagaren väl t e x en förälder. Andra säkerheter som också är bra säkerheter , avbetalningskontrakt om det är normala objekt.*

**Handelsbanken** *Det vanligast när det gäller små företag är att man kan belåna fakturorna d v s factoring, leasingaffärer d v s maskinerna är pantförskriva, fastigheter som säkerheter både företagets eller den privata villan som säkerhet.*

**Nordea** *Det är alltid ett dilemma vid nystartade företag. Men det jag ser som det bästa är någon fast egendom t ex pantbrev i fastigheter. Är det ett mindre företag som ska starta en affär så är det bra om man kan pantsätta sin privata bostad till att börja med. Om det inte finns så begär vi företagsinteckningar och är det aktiebolag så kräver vi nästan alltid en borgen. Ägaren ska ju själv också tro på affärsidén så att vi delar lite av ansvaret.*

**SEB** *Vi kräver i princip inga säkerheter. Men vi kräver att vi ska se en återbetalningsförmåga, att den risk vi tar är i proportion till vad kunden själv satsar och till vad vi tror om företaget. Allt sätts i en relation. Bland kräver vi inga säkerheter men ibland så kräver vi mycket säkerheter.*

*Som nystartat företag så ska man själv gå in med lite i bolaget för att på så sätt visa att man själv satsar och tror på sin idé.*

21. Hur förändras dessa krav på säkerhet under de tre första åren?

**Sparbanken Syd** *Det kan ändra sig men det beror på hur företaget utvecklas. Det är en förhandling som hela tiden pågår om ränta – priset på pengarna och vilka säkerheter. Ränta sätts efter risk och den är svår att bedöma i ett nystartat företag och in en annorlunda bransch. Men det som styr är både återbetalningsförmågan och vilka säkerheter man har som påverkar räntan. Räntesättningen är en självreglerande marknad och jag bedömer i varje fall utifrån vad jag normalt har till andra kunder och kanske när vi har mycket offerter om finansiering. Då märker vi och får kunskap om vi ligger på rätt nivå och får hem några affärer. Vad fick Handelsbanken den affären på? Varför fick inte vi den? Vad låg vi på? Hur bedömde vi? Var det rätt eller fel? Offerterna är en fingertoppskänsla. Mycket bygger på erfarenhet och kunskap som man bygger upp under åren när man jobbar med kreditgivning. Vi kollegor frågar ofta varandra. Och sedan har vi också system där vi kan räkna fram vilka parametrar man bör ha vid vissa riskbeslag, vilken riskklass företaget är i, bäst – nästbäst eller dåligt värde och sen kan man utgå ifrån det. Dessa värden är alltid lite trubbiga eftersom de är maskinella siffror. Vi jobbar både med siffror och magkänslan men även utifrån konkurrens. Har företaget svårt att få lån någon annanstans? Är det intressant för någon annan bank eller inte? Ett företag som vill bli kund hos oss för att jag kan erbjuda 10 punkter lägre ränta är inte intressant för jag vet att kan kunden få samma ränta hos Nordea går han dit där istället. Man vill ha är en relation och ett gott samarbete. Att det funkar och det är ett sätt att binda kunden genom det personliga och kontakter. Men ska även ha rätt pris men det ska inte vara avgörande. Relationen påverkar även kontrollen. De allra flesta är positiva till kontakten mellan företagen och banken och till att lämna ifrån sig olika rapporter. Sen finns det de företag som inte tycker att vi har med det att göra. Det finns alla typer av människor men man kommer underfund med hur de olika företagen och relationerna fungerar. Företagen har även nytta av kontakten med banken eftersom man vet företagets historia och hur företagaren fungerar. Om kunden håller det han lovar, att rapporterna stämmer och att han har koll på läget då känner jag mig lugn och trygg. Sen finns det kunder som alltid snackar att nu slutar vi på ett resultat som är si och så men så när året är slut så stämmer det inte och det är aldrig den vi pratar med som har gjort något fel.*

**Handelsbanken** *I takt med att företaget får större återbetalningsförmåga kan man minska på de privata säkerheterna. Men det är inte kravet som minskar utan företagets möjligheter att ställa andra säkerheter.*

**Nordea** *Vi har som sagt inte någon treårsregel men över tiden så kan man ha haft en större borgen så kanske man kan omförhandla. Men säkerheterna annars det är mer om man*

*amorterar med krediter så man släppa mer säkerheter. När det inte finns behov för oss att ha en massa säkerheter.*

**SEB –**

22. Hur och när kontrolleras de ställda säkerheterna?

**Sparbanken Syd** *När det gäller de större företagen som har ett årsföredrag går jag igenom utfallet i företaget – resultat, balans och likviditet. Sen gör jag en ny bedömning av säkerheterna för de är också en levande massa. Jag gör det själv eller får hjälp att värdera fastigheten som kan ha ökat eller minskat i värde. Vad som ingår i företaget – förändringar i företaget. Större eller mindre lager och eventuellt investeringar som kan ha gjorts. Detta går man igenom en gång om året. På alla mindre företag hinner vi inte göra den här kontrollen och där är det återigen vår risk är inte så stor därför prioriteras inte dessa. De är flera stycken och de har mindre krediter och bankens risk är inte så stor. Men om det dyker upp påminnelser och krav då får man ju ögonen på de även om de handlar om mindre företag. Då tar vi kontakt och ifrågasätter vad som händer och bestämmer ett möte. Även de mindre företagen ska helst varje år skicka in årsredovisning men det är inget krav. Vad det gäller aktiebolag så kan jag själv hämta dessa via Bolagsverket. Jag har inte den tiden heller. Det är i så fall om det skulle vara av intresse. En del skickar in rapporter bara för att de vill visa hur bra det gått för företaget. Sen kan det vara att man ska göra avsättningar till tjänstepensioner eller något annat och då får man ju ändå utgå ifrån årsredovisningen. Om inget konstigt händer så går jag inte igenom dem men jag ska ju träffa kunderna ändå för de kan ju ha andra behov av att ändra betalningar, Internet etc.*

**Handelsbanken** *Krediter på en viss nivå och det är de flest företagskrediter som vi går igenom en gång om året. Då tittar vi inte bara på vad de har utan då gör vi en ny beviljning. T ex om man fått ett lån på 15 år till en industrifastighet men i vår värld har de bara fått krediten på 1 år. Efter 1 år förfaller limiten och då måste vi ta upp det, få in bokslut och titta på det och säga ja eller nej. Säger vi då nej av något skäl vilket inte har hänt under lång tid för min del, inte sedan bankkrisen.*

**Nordea** *Det ska göras en gång om året vid årsgenomgången vid bokslutet. T ex fastigheter i centrala Ystad där tar vi inte ut en värderingsman varje år utan för värdet finns redan och det är stabilt. Men värdet får inte vara för gammalt heller. Egentligen ska man göra en UC varje år vid årsgenomgången på alla företag. Det varierar nog från storlek på stad. I Malmö där jag jobbade tidigare där var det vanligare men här känner man kunderna på ett annat sätt och har en närmre relation.*

**SEB** *Det beror på vilken riskklass vi har på kunden. Är det en sämre riskklass så kan det bli tätare uppföljning men en bra riskklass så det som oftast en gång om året eller vid kundbesök. Det är upp till den som är kundansvarige att följa upp sina kunder.*

23. Ställer ni andra krav förutom de allmänna, affärsplan och budget, på låntagaren vid första kreditgivningstillfället?

**Sparbanken Syd** *Vi har inga speciella krav. De auktoriserade revisorerna är ju en sak men sen finns det ju källarebyråer som har bättre eller sämre kompetens. Men skulle företaget eventuellt behöva byta revisor så rekommendera vi någon som vi anser är bra och framför det på ett fint sätt. Det beror på vilken kontakt man har med kunden och vad man kan säga och inte. Vi kan ställa krav på att ett företag ska leasa t ex maskinerna istället för att köpa de. Vi förhandlar mer och mer med kunderna idag. Att om kunden flyttar t ex sin pensionsförsäkring från Länsförsäkringar Bank så får du lån till en låg ränta för att kunden blir helkund hos oss. Det gäller det här med affärsmässighet, antingen eller. Det är hela tiden en förhandling om vad vi är beredda att göra men då måste vi begära in fler säkerheter eller höja kundens borgen. Det är en förhandling fram och tillbaka*

**Handelsbanken** *Vi ställer inga andra speciella krav. Vi har inte krav på en speciell revisor men kommer de utanför stan så kollar man ju de. Om det är en auktoriserad eller om det är en godkänd. Är det en välkänd firma så vet man att det är inga fel på det företaget. Men är det en okänd revisor så kollar man att det är ordentligt. Om jag inte litar på revisorn så skulle jag kunna säga det. Men i Ystad så är det omöjligt att göra det för man känner alla. Det skulle bli skandal. I så fall får man smyga med det och vara försiktig.*

**Nordea** *Vi gör ju en helhetsbedömning. Men det ses ju positivt om man har erfarenhet av det man ska göra men det är inget vi ställer krav på. Kanske indirekt men det behöver inte betyda att det blir ett avslag för det. Det kan ju vara en väldigt drivande person som har alla förutsättningar att lyckas ändå.*

**SEB** *Det beror också på vad det är för företag. Men det är klart att det är viktigt med erfarenhet inom alla branscher men det har vi inte några krav på. Inte heller att de ska ha en speciell revisor. Men företaget ska ha koll på ekonomin och på vad som gäller när man startar ett bolag. Vi kan ju ge viss rådgivning men inte all för nystartade företag.*

24. Påverkar företagsformen ert beslut vid kreditgivning?

**Sparbanken Syd** *Ja det kan det göra.*

**Handelsbanken** *Jag tycker att aktiebolag är bättre för det är bättre struktur och det finns regler för hur man måste bete sig. Man får inte förbruka det egna kapitalet och man får inte*



ha minus år efter år utan att reagera. Jag tycker inte om handels- och kommanditbolag men jag har inget riktigt gott skäl till varför utan det finns ingen riktig struktur för dessa och det finns risk att man förlorar pengar utan att man ser det. Vi försöker att följa upp alla krediter men lånar du 100 000 kronor så kan vi inte hålla ögon på alla. Det går inte och då kan det glida iväg och det är inte bra för någon, varken för den som är personligt ansvarig och för den som är låntagare.

Det beror på hur stor krediten är men mindre krediter så påverkar inte företagsformen. Det händer ju inte att ett handelsbolag kommer och vill ha en kredit på 15 miljoner förutom då fastighetsbolag. Stora företag är som regel aktiebolag.

**Nordea** Nej den påverkar inte. Det ses väl lite mer positivt om det är ett aktiebolag och enskild firma för de är enklare att hantera. Handelsbolag och kommanditbolag kan vara lite knepigare eftersom ägareformen är lite mer svårövergriplig och det kan ske förändringar.

**SEB** I stort så påverkar inte företagsformen. Det viktigaste är återbetalningsförmågan och hur säkerheterna ser ut. Men det enskilt viktigaste är återbetalningsförmågan.

25. Vilken roll spelar den finansiella informationen och nyckeltal vid det första mötet/kreditbedömningen? Vilka används?

**Sparbanken Syd** Det beror helt på vilken bransch och om det är ett nytt företag. Nystartade företag har ju inga nyckeltal eller det kan ju finnas om man räknar utifrån budgeten t ex påslag. Soliditet kan vara ett nyckeltal men den kan vara väldigt varierande i en viss bransch från 7 % till 25 % i en annan bransch. Det är många olika nyckeltal som skiljer sig från bransch till bransch.

**Handelsbanken** Nyckeltal framräknade på budgeten spelar roll men det gör även tilltron till företaget.

På nystartade företag och man låna pengar själv och sätta i bolaget det gör att vi tycker att det ska vara soliditet i bolaget, sätter man in ett aktiekapital så kan man beräkna hur stor balansräkningen blir d v s att tillgångar och skulder blir 5 miljoner då bör de inte starta med mindre aktiekapital/eget kapital än 500 000 – 700 000 kronor annars är där ingen boll i det bolaget. Börja med 250 000 – 300 000 kronor i aktiekapital så lånar de själv in 500 000 kronor i bolaget. Det är svårt när man urholkar bolag och det gör man ofta när ett nytt bolag köper ett gammalt vid t ex generationsskifte och utförsäljning sker ju ofta på det sättet att man brukar inte köpa ett bolag som varit igång i 50 år. Eget kapital blir dyrt dom pengarna har du inte. Då bildar man ett eget bolag med lite lägre insats som köper det andra bolaget så kan vi låna till det likvida. Och då urholkas ju det egna kapitalet och då blir det ett lån istället. Från att bolaget har varit stabilt med stor soliditet med ett litet ägarbolag som äger så får de aktier

bara som tillgångar så urholkas det egna kapitalet i koncernen. Det är ett dilemma hur man ska lösa det. Vi har som regel att vi belånar inte mer än 50 % av det köpta bolaget men inte de andra 50 %. Det är många andra banker som är mycket lösare vad det gäller det. Det tycker vi är kreditfel.

**Nordea** Vi räknar fram nyckeltal utifrån budgeten och det ingår i det dataprogram som vi kör när vi gör kreditpm:et. Där finns räkenskapsanalyser med. De nyckeltal som är viktiga är soliditet och i fastighetsbolag justerad soliditet om där finns dolda värden, kan vara branschspecifik men bruttomarginalen. Det är samma nyckeltal som bedöms här som vid rating förutom för fastighetsbolag.

**SEB** Det är väldigt branschspecifik vilka nyckeltal som är viktiga. Men vi tar inte fram speciella nyckeltal för varje företag. Det beror på vilka nivåer företaget är på.

26. Vilken roll spelar den finansiella informationen och nyckeltal vid uppföljningen? Vilka används?

**Sparbanken Syd** Ja de spelar roll. I vissa branscher t ex i klädbranschen som är lite större där är bruttovinsten väldigt viktig. Man kan ju sälja mycket men säljer man mycket på rea så blir bruttovinsten väldigt låg och då är det inte bra. Det är specifika nyckeltal som man tittar på i respektive bransch.

**Handelsbanken** Vi skriver delvis enligt en mall men all text är fri text som slutar i en kreditriskbedömning med de här betygen och avslutas med en strategi d v s ett affärsbedömningspm. Med rubrikerna allmänt om vem som äger bolaget etc, bokslutsbedömning, framtidsbedömning vad vi tror om framtiden, miljöexponering allt som kan hända, valutaexponering, återbetalningsförmågan, kreditriskomdöme som är sammanfattning av återbetalningsförmågan, risker för finansiella påfrestningar och motståndskraften, kundbedömning hur mycket tjänar vi på den här kunden, strategi vad vi bör göra nästa gång vi har genomgång om ett år. Nyckeltalen är omsättning, resultat, rörelsemarginalen, räntetäckningsgrad, räntabilitet på totalt kapital, kassaflöde, eget kapital, soliditet, räntebärande skulder, totala tillgångar och mycket likvida medel och om det eventuellt finns någon goodwill i balansräkningen. De talen tittar vi noggrant på och dessa skriver man sedan runt.

**Nordea** Vi använder samma nyckeltal vid uppföljningen som vid kreditgivningen.

**SEB** Det är samma nyckeltal som vi tittar på vid uppföljningen. Men sen kan det hända att man måste korrigera nyckeltalen beroende på vad det är för företag. T ex på ett tjänsteproducerande företag så tittar vi kanske inte på nyckeltal som konsolideringsgrad eller soliditet eftersom de kan vara missvisande.

27. Hur ser ni på nyckeltal?

**Sparbanken Syd** *Vi jobbar mer och mer med covernats, avtal att så länge kundens soliditet är över 25 % så fortsätter man som tidigare. Skulle soliditeten gå under så vill vi ha nya pantbrev i fastigheten eller gå i borgen för det. Det blir ett incitament i företaget att de ska upp nå de målen som man har satt. Skulle företaget gå sämre så begär vi in en ny säkerhet. Så slipper företaget att lägga kostnader på att ta ut pantbrev. Det kommer mer och mer att man utgår ifrån mer traditionella säkerheter så tror jag att vi kommer mer och mer att arbeta mot detta. I en del mindre företag vet de ingenting om nyckeltalen utan de hänvisar till deras revisor. Har företaget bara affärskänsla och man märker att de har koll och tjänar pengar så spelar det ingen roll om de inte förstår nyckeltalen och bokslutsdispositionen. De mindre företagen tänker inte i nyckeltal utan i påslag. Och ofta räcker det för att de krediterna oftast är mindre. Det är mer på de stora företagen som man tittar på nyckeltalen vid uppföljningen. De företag som har större krediter har oftast bättre självkontroll, bättre underlag, bättre rapporter, bättre kunskap och dessa hänger samman. Våra krav är högre men deras kompetens är också högre.*

**Handelsbanken** *Nyckeltal är väldigt viktiga och att man har en känsla för dessa.*

**Nordea** *De är givetvis bra för oss att få den informationen men sen kan det ju finnas förklaringar bakom nyckeltalen. Man kan inte stirra sig blind på dem. Det är ju också branschspecifikt. I vissa branscher har väldigt låga marginaler och stora omsättningar istället.*

**SEB** *Det är viktigt med nyckeltal och att de ser bra ut.*

28. Använder ni genomgående samma nyckeltal för alla nystartade företag?

**Sparbanken Syd** –

**Handelsbanken** –

**Nordea** –

**SEB** –

### **Förmånsrättslagen & slopande av revisionsplikten**

29. På vilket sätt har kreditgivningen förändrats sedan den nya förmånsrättslagen trädde in?

**Sparbanken Syd** –

**Handelsbanken** *Vi har inte dragit ner några krediter utan vi har snarare ökat den del som då är in blanco i första vändan för att inte styra några relationer och fördärva några företag, där vi har varit väldigt generösa. Sen på nya krediter så tittar vi mer på att företaget har*

*leasing och fakturabelåning de två stora tillgångsmassorna som finns i ett företag. Maskiner, inventarier och kundfordringar de bedömer vi separat och får förmånsrätt i dem.*

**Nordea** *Framför allt är det de nya företagen som drabbas hårdast. Det är idag lite svårare att få kredit eftersom det ställs krav på andra säkerheter. Innan hade man alltid företagsinteckningar.*

**SEB** *Det påverkar den säkerhetsmassa vi har. Rent generellt har jag ingen uppfattning om hur man har gjort. Jag tror inte att man har styrt jättehårt mot andra säkerheter men det är något som man är medveten om. Det är något vi beaktar vid kreditbehandling. För dessa regler påverkar ju vid en eventuell konkurs.*

30. Hur gjorde ni med de redan givna krediterna när den nya förmånsrättslagen trädde in?

**Sparbanken Syd** –

**Handelsbanken** *Vi gjorde omprövningar men vi var väldigt generösa. I Ystad har vi inte gått ut och ändrat några p g a de nya reglerna.*

**Nordea** *När lagen trädde i kraft så tog man upp några fall av de gamla krediterna och begärde i nya säkerheter. Det gjordes inte generellt utan det var där man såg en större risk.*

**SEB** *Jag jobbade inte inom den här organisationen då men jag vet att man såg över säkerhetsmassan och de engagemangen man har så man vet vilken risk man hade. En del har gått över till factoring och leasing och det är en helt annan risk för vår del. Det är bra produkter dels för oss men även för kunderna.*

31. Hur kommer slopande av revisionsplikten att förändra kreditgivningen?

**Sparbanken Syd** *På om företagen har revisor vet jag inte. Men vi kommer att ställa krav på någon form av uppföljning. Jag tror att de allra flesta företagen vill ha rapporter och uppföljning på sin egen verksamhet. Så det är nog inte så många som kommer att slopa revisorn. Våra krav kommer att finnas och de som inte har något underlag eller rapportering de kommer att få det svårt. Man är ju väldigt ensam som fåmansföretag och då behöver man ett nätverk med bank och revisorn där man kan bolla frågor. Där utgör vi en social funktion också. Vissa företag har bara sina kunder att prata med på sin arbetsplats och då behöver man någon annan att diskutera med. Det är ofta som vi träffar företag där revisorn är med. Revisorn har ju god insikt i företaget.*

**Handelsbanken** *Det kan det ju delvis göra. En revisor är en trygghet för man litar på de rätt hyfsat. Generellt har vi inte tagit något beslut om det i banken och jag vet inte riktigt hur vi kommer att göra. Vi har varit noggranna på detta. Vi beviljar inte krediter om vi inte har reviderade bokslut så tillsvida det inte är ett nytt företag för då finns det inga. Jag tror att*

*företagen har hjälp av det. De flesta av de mindre och medelstora företagen som inte har god kompetens och utbildning själva så stor jag att man behöver en revisor. Jag kan inte säga det generellt men det borde bli något svårare för de företag.*

**Nordea** *Jag är inte så insatt i den och kan inte kommentera det. Men i övriga Europa är det väl ganska vanligt men jag vet inte riktigt vad det skulle innebära. Vet inte vad det skulle innebära för bankerna.*

**SEB** *Det man kan säga är att det kan förändra kvalitén i de underlag som vi får in. Det gör det svårare för oss att bilda oss en uppfattning. Det är ju affärsrelationer som allting annat och vi kräver en riskkvalité hos våra kunder. Kan inte vi lita på de underlag vi får och att det är en viss kvalité stämpel på det så påverkar det den bedömning som vi gör.*

## Omprövning/ uppföljning de tre första åren

32. Gör ni all uppföljningar själv på lokal nivå?

**Sparbanken Syd** –

**Handelsbanken** *På samma sätt som jag sa det är fler och fler människor involverade i kreditprocessen så är det i den vanliga uppföljningen också.*

**Nordea** *Nej, mindre engagemang under 900 000 kronor görs centralt via en enhet i Eskilstuna. Det är nytt sedan ett år. Där gör de förenklade årsföredrag mot UC så att vi slipper alla de mindre. Är där någon avvikelse där så måste vi göra det lokalt. En säkerhetsåtgärd.*

**SEB** *De kunder som vi ansvarar för här på vårt kontor sköter vi all uppföljning på. Sen är det så att vi har olika organisationer inom SEB som har olika ansvar för olika typer av kunder. Är det större belopp så måste vi gå upp i kreditorganisationen men rent ansvarsmässigt så ligger det på kontoret.*

33. Om inte, vem gör uppföljningen och hur får de den information som ligger till underlag för deras bedömning?

**Sparbanken Syd** –

**Handelsbanken** *Våra underlag följer med hela vägen upp. Och det uttalande som den lokala banktjänstemannen skrivit följer med upp.*

**Nordea** –

**SEB** –

34. När görs vanligtvis en uppföljning/omprövning av företaget?

**Sparbanken Syd** Uppföljningen förs en gång om året. Vi kan också göra det oftare om vi bestämmer det. Det kan ju finnas anledningar till att kontrollera ett företag inom ett halvår och inte ett år. Kontrollera riskengagemanget. Jag gör kredituppföljningen på mina kunder. Jag har rapporter på när mina kunder har bokslut och sedan har jag fram till en viss tidpunkt på mig att följa upp krediten. Vi vill ha en nära relation med kunden för ju tidigare vi får bokslutet ju bättre. Ska man vänta till bokslutet blir klart på PRV så är det oftast 1,5 års gammal information och då är de siffrorna gamla. Vi vill veta vad som händer just nu i företaget.

**Handelsbanken –**

**Nordea** Uppföljning och årsgenomgång görs senast 8 månader efter bokslutsdatum. Alla bolag som har krediter skall man göra årsföredrag på.

**SEB** Det beror på vilken riskklass kunden befinner sig i och hur engagemanget ser ut. Som oftast är det en gång om året men uppföljningen kan även ske tätare. Text om det är det kunder som av olika anledningar har problem med sin verksamhet.

35. Vad ger upphov till uppföljning/omprövning utöver den vanliga?

**Sparbanken Syd** Dels kan det vara att det är ett riskengagemang p g a att det går dåligt för företaget och att vi känner att det finns risk att det kan hända någonting och vill ha koll på läget. Det kan vara ett test av en tjänst. Text en fakturakredit där vi bedömer hur utfallet har varit efter ett halvår. Är det rätt tjänst för kunden och har det fått den effekten som vi ville. Men oftast är det ju de företag som börjar gå sämre eller är nystartade företag som man ligger närmre. Det är på den nivån som vi fattar beslut som vi bestämmer. Är det kreditdelegation så bestämmer vi där hur ofta vi vill ha uppföljning och gäller det styrelsen så bestämmer man där hur ofta man vill ha uppföljning. Som kundansvarige lägger ett förslag på när man ska göra en uppföljning av ett företag och oftast går kreditdelegationen och styrelsen med på det.

**Handelsbanken** Om det händer någonting under perioden och det kan vara mycket. Om det står något i tidningen om ex miljö & hälsa har varit på företaget, det visar sig att en av ledarna har förskingrat 5 miljoner mycket kan hända. Skulle det hända så får man titta på det.

**Nordea** Om det ser dåligt ut och behöver en närmre kontakt med kunden. Sen gör man en extra uppföljning om det under året kommer en propo och de vill ha mer kredit. Och då vill vi ha in delårsiffror.

**SEB –**

36. Har storleken på lånet någon betydelse för omprövningen av lånet?

**Sparbanken Syd** *Ja storleken på lånet har betydelse för omprövning av lånet. Dels om det skall omprövas alls och på vilken beslutsnivå det skall tas.*

**Handelsbanken** *Egentligen ska det inte ha det för vi är lika noggranna på alla omprövningar men det är klart att delvis gör det de. En liten kredit påverkar inte vårt resultat lika mycket. Mindre krediter som t ex 200 000 kronor så skriver vi inte ett pm och vi gör inte uppföljning varje år. Men de krediter följs upp via UC och händer det något så ser vi ju det. Men det ska inte vara sådär jättemycket större för att vi ska göra det. Vi är noggranna och det låter som mycket jobb men samtidigt så var vi den bank som inte behövde gå till bankakuten vid t ex bankkrisen i slutet på 80-talet.*

**Nordea** *Nej inte mer än att om de är under de 900 000 kronorna. Sen är det samma för alla. Sen är det vilka instanser det ska prövas. Är det en kredit på 6 miljoner så ska den först dras lokalt och tillstyrkas här och sen till Malmö. Det är samma pm men det ska gå genom två instanser.*

**SEB** *Inte rent i kronor och ören spelar det någon roll men det beror på hur säkerhetsbilden ser ut och vilken typ av verksamhet det är. Är det små krediter så är det inte samma. T ex 5 miljoner och 50 miljoner så är det kanske samma jobb. Det viktigaste är återbetalningsförmågan och ser den bra ut så bli jobbet kanske likadant. Man måste tittar på något för att bilda sig en uppfattning om något.*

37. Utgår ni från den budget och affärsidé ni fick vid första kreditgivningstillfället när ni gör uppföljning första gången?

**Sparbanken Syd** *Affärsplanen och budgeten hänger med de två första åren. År 1 har man ett första utfall och bedömer hur den skiljer sig från budgeten. År 2 har man ju två års underlag till hands och då är budgeten i regel mindre aktuell.*

*Nyföretagarcentrum har en hjälpfolder och den eller någon motsvarande tycker vi är bra att kunden har tillhands. Den kan vara till stor hjälp och vi rekommenderar att man tar kontakt med dem om man saknar kunskap. Det är ju kostnadsfritt så de kan hjälpa till med att penetrera olika delar. Affärsplanen ska man ju också uppdatera om man nu är så stor så att man har uppföljning på kundsegment, produkter och tjänster eller har man ändrat inriktning. Till nystartade företag säger man att vi tycker att de inte följer affärsplanen eller att det inte fungerar så i verkligheten. Man ska ju ha respekt och inte trycka ner någon men man genom sin kunskap och erfarenhet kunna säga vad man tror kommer att fungera och inte.*

**Handelsbanken** *Vi jämför hur det har gått och det är det enda vi har att hålla oss till vid nystartade företag om det avviker. Går det mycket bättre för företaget så tittar man 2 sekunder men går det sämre så tittar man noggrannare.*

**Nordea** *I nystartade företag kontrollerar vi lite men en budget är alltid en budget. Affärsidén är inte så viktig vid uppföljningen. Ser så att siffrorna följer något så när budgeten.*

**SEB** *Självklart tittar vi på den och den har att göra med hur vårt förtroende är för kunden. Om en kund ska tjäna 5 miljoner enligt budgeten men i själva verket tjänar 3 kronor så gör det att vi har ett mindre förtroende för kunden. Sen finns det ju alltid förklaring till varför det har blivit så men mycket med kreditgivning handlar om förtroende och att tro på varandra och att lita på vad kunden säger.*

*Allting handlar inte om kreditgivning utan om att ha en relation med samtliga kunder på alla plan. Har vi kunder som inte har kreditlån så träffar vi självklart även de. Vi ser oss inte som en kreditgivare utan vi ser oss som en partner som dels vill utveckla kundens affärer och våra affärer. Ju bättre det går för våra kunder och vi kan hjälpa de desto bättre blir förhoppningsvis vår relation. Det är från kund till kund men de flesta anser nog att det är bra utbyte oss emellan.*

38. Hur görs uppföljningen av ledningen?

**Sparbanken Syd** *Ja det gör vi. Det ingår under ledarskap och entreprenörskap och är väldigt viktigt. Det är en sak som vi kan kräva att om ett företag går sämre, växer väldigt mycket eller av någon annan anledning att man begär att de tar in någon extern ledamot i styrelsen. För att vi tror att det kommer att hjälpa företaget. T ex ett familjeföretag som har växt där det till slut blir så att kraven och förutsättningarna ändrade för man har fler anställda än när man startade. Och då kanske man behöver delegera till någon annan och dels få in någon annan i styrelsen som har annan erfarenhet. En del kan fråga oss om det finns någon extern ledamot att ta in och då kan vi rekommendera och tipsa om någon. Sen finns det också organisationer som jobbar med styrelse, men det är oftast större företag. Men det händer att vi frågar en annan kund som vi har och han skulle kunna tänka sig att bli ledamot. Det är väldigt känsligt och måste ha en nära kontakt för att kunna fråga om kunden är intresserad av att bli styrelseledamot i ett annat företag.*

**Handelsbanken** *Det gör vi om det skulle ske någon förändring över huvudtaget.*

**Nordea** *Det med ledningen är en parameter som är med och styr ratingen.*

*En parameter är hur beroende bolaget är av en nyckelperson. Är man väldigt beroende av en person blir det en lägre rating för innebär en större risk.*



**SEB** Ledningen på ett företag är så klart väldigt viktig för hur företaget ska gå. Vi tittar på hur ledningen ser ut och hur vi ser på ledningen.

39. Första kreditgivningen bygger mycket på bankmannens intuition, gör även uppföljningen det?

**Sparbanken Syd** Vid uppföljningen har man lite mer på fötterna och ett faktiskt utfall. Man bedömer utifrån utfall och hur företaget ska komma vidare. Vilka planer företaget har och vilka åtgärder företaget gör för att uppnå detta. Man kan då se om det finns en driv- och initiativförmåga till att ändra och att driva vidare. Det är en mix av både av ekonomisk data och de människorna som är inblandade.

**Handelsbanken** Det är svårt att bedöma för vi tycker att vi är så rationella och riktiga teknokrater. Ju mindre ju större engagemanget är. Har man lånat 500 000 kr då är det mycket på den nivån dom här är bra och sköter sig om det nu är familj eller släkt. Är det storföretag då har visst personen betydelse men man kan byta Vd och mycket kan ske men det blir mer och mer noggrant att man går på siffrorna.

**Nordea** En liten roll spelar ju intuitionen men man har ju mer facit hur det har gått men givetvis till en viss del.

**SEB** Siffror och budgetar till all ära men det visar bara en del av verkligheten. Mycket handlar om att tro på företaget.

### **Riskgrupper och varningssignaler**

40. Enligt riksbanken delar ni in företag i olika riskgrupper. Hur går denna indelning till?

**Sparbanken Syd** Både privatpersoner och företag delas in i riskklasser. För företag finns det sex riskklasser från 0 till 5 och där 0 är sämst och 5 är bäst. Femmorna som är allra bäst. Bedömningen görs utifrån trend, utfall och ekonomiska nyckeltal. Som nyföretagare får man 0. Riskklassen ändras över åren.

**Handelsbanken** Vi har ett tvåsiffrigt ratingsystem t ex 5 5, 3 2. Där 1 1 är bäst. Det är speciellt viktigt nu när Basel 2 träder in d v s de nya kapitaltäckningsreglerna. Det kommer helt nya regler i hela Europa på vilka kapitalkrav som kommer att ställas på finansiella aktörer. Då är det viktigt att varje institut har ett noggrant system. Vi upplever i Handelsbanken att det ratingsystem som vi har och som vi har använt i 30-40 år kommer att gälla och det kommer att hjälpa oss för vi kan luta oss emot det systemet. För vi behöver inget nytt ratingsystem för att leva upp till de nya kraven som Basel 2 innebär.

*Särskilt med de här nya reglerna som kommer med Basel 2. För att vi ska kunna göra detta ordentligt och göra skäl för att våra betygssättningar fungerar då måste vi ändra dem löpande hela tiden om någonting inträffar. Det kallas för dynamisk rating. Det får inte ske något fallissemang. Om jag har en 1 1 så ska det inte ske någon konkurs i ett sådant bolag. Men om det nu visar sig att ett sådant företag hade gått i konkurs då får det till följd att man inte kan tro på Handelsbankens sätt att ratia sina kunder om en 1 1 bästa kategorin går i konkurs. Det är väldigt viktigt att om något händer att vi flyttar om det till en annan kategori.*

**Nordea** *Hur marknaden ser ut, ledningen, finansiell styrka, möjlighet att få in nytt kapital vid obestånd, leverantörer och kunder. Det är en liten omvärldsanalys av företaget. Man betygsätter företaget efter de olika kategorierna.*

**SEB** *Vi har en skala från 1 till 16 och man är bäst om man är en 1:a. Svenska staten har en 1:a. Text på 16:e plats så ligger konkursmässiga företag. Storleken har betydelse när man driver ett företag och ett mindre nystartade företag har större sannolikhet att gå i konkurs om man ser på den statistik som finns. Man får en riskklass utifrån de förutsättningar man har att titta på och man gör en analys av företaget och hur man vill att företaget ska se ut. Det är den som är kundansvarige som har ansvaret för kunden att göra en klassificering av kunden så att den får en riskklass. Sen tar man upp det i en kommitté. Ibland blir det den riskklassen och ibland inte. Men oftast så har man en känsla för i vilken riskklass man kommer att hamna. Vi har ett antal olika parametrar som vi utgår ifrån dels storlek på företag, olika nyckeltal, en verbal definition av företaget och man ser på helheten av företaget, både kvantitativa och kvalitativa egenskaper.*

41. Vilka av dessa grupper granskas närmre och hur görs detta?

**Sparbanken Syd** *Uppföljning och kreditprövning sker bl a via UC. Det är värre om riskklassen ändras från 3 till 2 än om den ändras från 5 till 4.*

**Handelsbanken** *Vi gör ingen skillnad när vi granskar de olika riskklasserna.*

**Nordea** *Ratingen är även indelad i + och -. Är man en 2+ eller lägre i återbetalningsförmågan så ska det företaget in i ett speciellt riskprogram och då ska man göra en närmre uppföljning. Så kanske man gör en kontroll varannan månad. Är det riktigt illa så gör man det oftare.*

**SEB** *Har man en sämre riskklass så får man en tätare bevakning.*

42. Finns det någon företagsform som ni anser mer riskfylld och ev. granskas ytterligare?

**Sparbanken Syd** *Nej*

**Handelsbanken** *Är det lite större än litet då är det alltid ett aktiebolag i min värld. Har alltid varit så och så kommer det alltid att va. Skulle någon komma med ett kommanditbolag och vilja låna 30 miljoner och dra igång ett företag som omsätter 100 miljoner så skulle jag bli tveksam till detta. Då tror vi att det är något skattefiffel eller något som vi inte begriper och då beviljar vi inte det.*

**Nordea** *Nej det är beroende av hur företaget drivs.*

**SEB** *Det finns ingen företagsform som vi anser mer riskfylld. Rent generellt sätt så finns det inga större bolag på marknaden som är handelsbolag. När företag börjar blir lite större så blir de aktiebolag om de inte redan är ett aktiebolag.*

43. Vilka varningssignaler leder till att en närmre kontroll och granskning görs?

**Sparbanken Syd** *T ex ändringar i styrelsen, aktiebolag som pantsätter aktierna, branschproblem, risk t ex i restaurangbranschen (svarta pengar).*

**Handelsbanken** *Ett dåligt delårsbokslut eller bokslut. Det är de största varningssignalerna. Sen kan det vara sånt som man hör på bygden eller på stan det påverkar ju också givetvis.*

**Nordea** *Visar man att det egna kapitalet är förbrukat och många år av förluster. När revisorerna gör anmärkningar i bokslutet så är det också en varningssignal. Men det är oftast den finansiella informationen som man går på. Det kan givetvis vara en bransch där marknaden helt viker och då kan det också var läge att gör en närmre kontroll. Men givetvis pratar man också och hör en del så ryktesvägen ska inte föraktas.*

**SEB** *När företag inte levererar vad man lovar rent siffermässigt. När ett företag går dåligt och har betalningsanmärkningar och inte sköter sitt åtagande gentemot oss. Det kan vara ett antal olika parametrar. Det kan vara t ex att hela företagsledningen byts ut m m.*

44. Var hittar ni dessa varningssignaler?

**Sparbanken Syd** *kundansvarige vid rykte, basrapporterna, att företaget har fordran i en konkurs*

**Handelsbanken** –

**Nordea** *Vi får även varningssignaler ifrån regional nivå och de använder det som ett styrinstrument. Om man t ex tror att det är en överhettad fastighetsmarknad. Att man då försöker dämpa och lite ligger så hårt på fastigheter.*

**SEB** *Det är olika beroende på vilken kund det är. En del kunder har vi olika informationsklausuler med i de kritiska tal som vi använder och då är kunden skyldig att informera oss om större förändringar inom företaget. Sen är kunden också skyldig att leverera siffermaterial en gång om året men vi tar även in kvartals- och halvårsrapporter.*

45. Om ni upptäcker att ett företag är i kris, vad gör ni då?

**Sparbanken Syd** *Träffas, behöver vara fler eventuellt en bankjurist eller bankchef, bra att vara två, ska vara en heltäckande rapport hur vi ska ställa oss till det här, låna upp annars ej beredd, risk större mindre/större med tiden, spärra konto ut men ej in, ej bara mot med kund, kundfordringskonflikt, ju tidigare signaler ju bättre slut*

**Handelsbanken** *Det första man gör att sätta sig ner och prata med företaget och tar reda på om det här är något tillfälligt eller vad beror detta på. Det väl hänt någon gång att man har fått ett bokslut som är 8 månader gammalt och som visar en förlust som är stor och där företagaren blir minst lika överraskad som oss. Entreprenörer är som de är och kämpar för sitt och tror att företaget har gått bra men det gick ju inte bra. Det har skett och kan ske och då blir man rädda när företagaren själv inte vet hur det går. Vi vill känna tryggheten att han/hon har läget under kontroll och vänt trenden. Vi har inga generella regler i vår bank att vi inte lånar ut till en speciell bransch utan vi lånar ut till de företag vi tror på. Det finns goda företagare i alla branscher. Det är vår målsättning att alla stjärnor inom sin bransch ska vara kunder i Handelsbanken.*

**Nordea** *Det viktiga är att hålla en god och nära relation med kunden. Oftast vill de ju också lösa det på bästa sätt. Vi kan hjälpa de att lägga upp ett privat lån istället för en borgen om de har det i ett aktiebolag. Är det så att företaget redan är i kris så är det för sent. Antingen avvecklar man eller ser man en möjlighet att vända så är det givetvis att föredra. Men att samla in säkerheter mot slutet när det är illa ställt är ingen större idé. Oftast är där inte mer säkerheter.*

**SEB** *Då ser vi över företaget och vad krisen kan bero på. I vissa fall kan vi begära in nya säkerheter men det beror på hur allvarlig krisen är men förhoppningsvis har vi redan en bra säkerhet som täcker.*

*Vi har ju gett oss in i det här och vårt mål är att ta hand om den relation som vi har med kunden. Det kan handla om att hjälpa med råd, att företaget byter produkter eller att vi måste ta in nya säkerheter. Men det går ju bara till en viss gräns.*

46. Ränta ställs utifrån risk! Hur sätter man pris på risk i ett nystartat företag? När kan man få den omprövad?

**Sparbanken Syd** –

**Handelsbanken** *Ränta sätts utifrån risk och mer ska det blir. I Sverige har vi haft väldigt liten skillnad på räntorna och inte haft risken riktigt med i bedömningen. Men det kommer att bli mycket mer med de nya kapitaltäckningsreglerna. Större skillnad på räntorna.*

**Nordea** *Det är helt kopplat till säkerhetsbilden. Lite säkerheter, hög ränta och tvärtom. De lägsta räntorna är ju fastighetskrediter och hypotekskrediter. Vet inte vad de andra bankerna ligger på för räntenivå. Det finns ju offentlig information om privata villarätter. Räntan kan ju skilja sig lite på de kommersiella fastigheterna, men där har man ett hum om hur de övriga bankerna ligger. Annars är det en bedömning. När det gäller nystartade företag så brukar det inte vara någon intensiv konkurrenssituation.*

*Hur man ser på olika branscher beror också från stad till stad. T ex i Malmö vill man inte ha, taxi och restaurang överhuvudtaget. Men det är annorlunda här i Ystad både inom restaurang- och taxibranschen. Man gör en annorlunda bedömning. Det är de här branscherna som har haft mycket problem med svarta pengar samt blomsterhandels- och frisörbranschen.*

*I många fall ser kunden gärna att man har en nära relation med oss på banken. Men de är svårt att säga generellt. Man vinner mycket på att ha en etablerad och bra relation med kunden och det gör att allting förenklas. Man har ju dels en löpande kontakt. Sen när man ska ha in siffermaterial så vet de om att alla banker kräver bokslut. Men de skickar inte in bokslutet kontinuerligt utan man får ringa och påminna. Men det brukar vara revisorerna som är sena i sitt arbete.*

**SEB** *Vi sätter räntan utifrån risk men vi sätter även ränta utifrån marknaden. Vi kan ju inte bara sätta vår ränta utan vi måste även anpassa oss till den marknad som vi har.*

*Basel 2 handlar om kapitaltäckningsregler. Nästa år är ett referens år och 2007 börjar man med Basel 2. Vi anpassar oss till de regler som finansinspektionen har och till den modell som SEB använder. Vår modell avseende kapitaltäckningsregler har ändrats och vissa delar kommer att ändras enligt Basel 2. Vissa delar jobbar vi redan enligt Basel 2. Det kommer att ske en förändring till Basel 2 där det inte redan har skett.*