



GÖTEBORGS UNIVERSITET
HANDELSHÖGSKOLAN

Bankernas Kreditbedömning av etablerade företag

– En studie om vilken information och vilka faktorer som påverkar
kreditbedömarens beslut

Kandidatuppsats i Externredovisning HT 2013
Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet
Författare: Sanna Namvar
Handledare: Thomas Polesie

FÖRORD

Jag vill tacka min handledare Thomas Polesie som under arbetes gång kommit med bra synpunkter och reflektioner vilka har varit värdefulla för uppsatsen. Jag vill även rikta stort tack till bankerna och respondenterna som har medverkat. De har med sin kompetens bidragit till att studien har kunnat genomföras.

Göteborg 2014-01-10

Sanna Namvar

Sammanfattning

Kandidatuppsats i Företagsekonomi, Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet, Ekonomistyrning, HT 2013.

Författare: Sanna Namvar

Handledare: Thomas Polesie

Titel: Bankerna kreditbedömning av etablerade företag - En studie om vilken information och vilka faktorer som påverkar kreditbedömarens beslut

Bakgrund och problem: Under 1980- talet avskaffades ränteregleringen och utlåningstaket i Sverige vilket skapade goda förutsättningar för bankerna att expandera sin utlåning. Avregleringen innebar en explosion på kreditmarknaden vilket kom att påverka bankerna med enorma kreditförluster. Att förstå hur kreditbedömningen och beslutsfattandet i banker går till är viktig, då dessa inte bara har konsekvenser för banken utan även för företagen. Då bankerna har en central roll vid företagsfinansiering är det väsentligt att bankerna använder sig av information och faktorer som minskar osäkerheter vid kreditgivning. Problemet med kreditbedömning är utmaningen att samla in och tolka korrekt och relevant information om företaget.

Syfte: Syftet med uppsatsen är att undersöka vilken information bankerna utgår ifrån vid kreditbedömning samt undersöka vilka faktorer som anses vara avgörande för kreditbeslutet.

Metod: Uppsatsen bygger på en kvalitativ metodundersökning och avgränsar sig till fyra banker i Göteborgsområdet. Studien är genomförd utifrån ett deduktivt angreppssätt med insamling av teoretisk referensram först, följt av empiri.

Resultat och slutsatser: Överlag så utgår bankerna i sin kreditbedömning av motsvarande information och faktorer i enlighet med det referensramen förespråkar. Dock förekommer det skillnader i hur dessa faktorer ställs i förhållande till varandra

Förslag till vidare forskning: Att studera bankernas hantering av prissättning vid kreditgivning av företag, samt undersöka huruvida prissättningen står i paritet med hur riskprofilen ser ut.

Abstract

Bachelor Thesis in Business Administration, University of Gothenburg, School of Economics and Law, Financial Management, Autumn 2013.

Author: Sanna Namvar

Supervisor: Thomas Polesie

Title: Banks credit granting of established firms - A study of information and factors affecting the credit assessor's decision

Background and problem: During the 1980s, the interest controls and lending ceiling in Sweden were abolished, which created beneficial conditions for banks to expand their lending. This meant an explosion in the credit market, which came to affect banks with huge credit losses. Understanding how credits assessment and the decision making in banks is important, as these not only have consequences for the bank but also for corporations and businesses. Since banks have a central role in corporate finance, it is essential that banks use information and factors that reduce uncertainties in lending. The problem with credit is the challenge of collecting and interpreting accurate and relevant information about the company.

Purpose: The aim of the paper is to examine what information the banks use in credit assessment decisions and examine the factors that are considered to be crucial.

Method: The essay is based on a qualitative case study and is delimited to four banks in Gothenburg. The study has a deductive approach whereby the empirical findings are analyzed by means of a theoretical framework.

Results and Conclusions: Overall the banks credit assessment is similar to what the theoretical framework describes, with regards to required information and factors. However there are some small differences between the banks in the credit assessment.

Suggestions for further research: Review the management of banks' pricing in lending to companies and examine whether the pricing really commensurate with the risk profile.

Innehållsförteckning

Kapitel 1 - Inledning	7
1.1 Bakgrundsbeskrivning	7
1.2 Problemdiskussion	7
1.3 Syfte och Problemformulering.....	7
1.4 Avgränsningar.....	8
1.5 Definitioner	8
Kapitel 2 - Referensram	9
2.1 Kreditbedömning.....	9
2.3 Finansiella faktorer.....	10
2.4 Icke finansiella faktorer	10
2.5 Personbedömning	11
Kapitel 3 - Metod.....	12
3.1 Val av vetenskaplig ansats.....	12
3.2 Metodval.....	12
3.3 Tillvägagångssätt.....	12
3.3.1 Datainsamling.....	12
3.3.2 Urval	13
3.3.3 Intervjuer.....	13
3.4 Källkritik.....	14
4.1 SEB	15
4.1.1 Kreditbedömning.....	15
4.1.2 Finansiella faktorer	16
4.1.3 Icke finansiella faktorer	16
4.1.4 Personbedömning.....	17
4.2 Nordea.....	17
4.2.1 Kreditbedömning.....	18
4.2.2 Finansiella faktorer	18
4.2.3 Icke finansiella faktorer	19
4.2.4 Personbedömning.....	19
4.3 Handelsbanken.....	20
4.3.1 Kreditbedömning.....	20
4.3.2 Finansiella faktorer	21
4.3.3 Icke-finansiella faktorer	22
4.3.4 Personbedömning.....	22
4.4 Almi.....	23

4.4.1 Kreditbedömning.....	23
4.4.2 Finansiella faktorer.....	23
4.4.3 Icke finansiella faktorer	24
4.4.4. Personbedömning.....	25
Kapitel 5 - Analys	26
5.1 Kreditbedömning.....	26
5.2 Finansiella faktorer.....	26
5.3 Icke-Finansiella faktorer	27
5.4 Personbedömning	28
Kapitel - 6 Slutsats	29
6.1 Slutsats.....	29
6.2 Slutdiskussion.....	30
6.3 Förslag på fortsatt forskning	30
Referenslista	31
Bilaga 1.....	34

Kapitel 1 - Inledning

Detta kapitel inleds med en kort bakgrundsbeskrivning. Därefter förs en problemdiskussion samt problemformulering som mynnar ut i en förklaring av uppsatsens syfte. Kapitlet avslutas med en redogörelse av rådande avgränsningar.

1.1 Bakgrundsbeskrivning

I september 2008 när kollapsen med Lehman Brothers bröt ut, bevittnade världen en av de mest allvarliga ekonomiska kriserna. Denna kris nådde sin höjdpunkt 2008, men det som föranledde dess utbrott sträcker sig betydligt längre bak i tiden. När flera banker i USA blev instabila, tillkallades regeringen för att lösa bankerna finansiella problem. Detta ledde till en skakig marknad där förtroendet för bankerna minskade (Lybeck, 2011). Ett liknande scenario uppstod i Sverige, där bankkrisen 1990 fick stora konsekvenser för kommande år. År 1983 avskaffades ränteregleringen där Riksbanken tidigare hade påverkan på in- och utlåningsräntorna. Två år senare avskaffades även utlåningstaket vilket skapade goda förutsättningar för bankerna att expandera sin utlåning. Avregleringen innebar en explosion på kreditmarknaden och med goda räntemarginaler kunde bankerna öka sin lönsamhet och slutföra lukrativa affärer. Vid högkonjunktur blev effekterna inte lika påtagliga, men det fick sina konsekvenser senare. Expansionen av kreditgivningen ledde till konsekvenser för företag som fick ökade ekonomiska problem, vilket kom att påverka bankerna med enorma kreditförluster (Nutek, 1993). Resultatet av bankernas ökade kreditförluster har idag lett till att bankerna numera tillämpar restriktivare kreditgivning till företag (Svensson Kling, 1999).

1.2 Problemdiskussion

Att förstå hur kreditbedömningen och beslutsfattandet i banker går till är viktig, då dessa inte bara har konsekvenser för banken utan även för företagen. Utifrån ett samhällsvetenskapligt perspektiv är företag en förutsättning för ekonomisk tillväxt och för att motverka arbetslöshet. Då bankerna har en central roll vid företagsfinansiering är det väsentligt att de använder sig av information och faktorer som minskar osäkerheter vid kreditgivning. Svårigheter att avgöra relevanta faktorer för kreditbedömningen, medför att bankerna kan bli restriktiva i sin kreditgivning även till företag med goda framtidsutsikter (Nutek, 1993). Problemet med kreditbedömning är bristen på korrekt och relevant information om företaget. Således är det en komplex utmaning för kreditbedömaren att samla in och tolka relevant information om företaget och omvärlden (Svensson Kling, 1999). Tillvägagångssätt för att bearbeta information kan variera mycket, där även intryck och intuition kan vara avgörande faktorer i kreditbedömningen (Green, 1997).

1.3 Syfte och Problemformulering

Avsikten med föreliggande uppsats är att undersöka följande frågeställningar;

- Vilken information utgår bankerna ifrån vid kreditbedömning gentemot etablerade företag?
- Vilka faktorer är mest avgörande vid kreditbedömningen avseende finansiella, icke-finansiella faktorerna samt personbedömning?

Syftet med uppsatsen är att undersöka vilken information bankerna utgår från vid kreditbedömning samt vilka faktorer som kan anses vara avgörande. Genom att undersöka olika banker, avser uppsatsen att öka förståelse för vad som påverkar kreditbedömningen och därigenom se om eventuella likheter och skillnader förekommer.

1.4 Avgränsningar

Uppsatsen avgränsar sig till de tre storbankerna i Sverige, SEB, Nordea, Handelsbanken samt intresseorganisationen Almi Företagspartner (Almi). Jag har valt att begränsa mig till kreditbedömning gentemot företag där intervjuerna är genomförda i Göteborgsområdet. Uppsatsen utgår från kreditbedömning av etablerade företag som redan existerar och bedriver sin verksamhet på marknaden. I denna uppsats utgörs kreditbedömaren av en person som antingen är kundansvarig, företagsrådgivare eller finansieringsrådgivare. För att avgränsa innehållet i uppsatsen kommer detaljer av kreditbedömningsprocessen utelämnas och istället fokusera på bankernas allomfattande beskrivning av kreditbedömningen.

1.5 Definitioner

Kreditbedömare - Den part i avtalet som ger kredit

Kreditrisk - Den risk en långivare löper som innebär att låntagaren går i konkurs eller inte kan fullfölja åtagandet.

UC - UC är en upplysningscentral som utför kreditupplysningar vilket innehåller ekonomisk information om ett företag eller privatperson.

Kapitel 2 - Referensram

I detta kapitel presenteras de teorier som har använts i denna studie. Kapitlet inleds med en redogörelse av bankernas kreditbedömning. Kapitlet avslutas med en beskrivning av faktorer och information som påverkar kreditbedömningen. Teorierna som tas upp ligger till grund för framtagning av empirin.

2.1 Kreditbedömning

Kreditbedömning har en kritisk funktion i banken då majoriteten av bankernas tillgångar är krediter. Huvudfrågan vid all kreditgivning är huruvida kunden har förmåga att återbetala krediten (Green, 1997). Det innebär att det grundläggande kriteriet i kreditprocessen är att analysera sannolikheten att låntagaren har möjlighet att återbetala sin kredit samt ränta. Kreditgivaren bör ta ställning till hur stor risken är för företaget att gå i konkurs, varpå det ligger i bankernas intresse att se över företagets ekonomiska situation, risk samt lönsamhet som krediten kan medföra (Svedin, 1992). Bankernas förmåga att hantera risk är vidare väsentlig ur ett finansiellt stabiliseringsperspektiv (Riksbanken, 2001).

”Kreditinstitutet får bevilja en kredit bara om förpliktelseerna på goda grunder kan förväntas bli fullgjorda” (SFS nr: 2004:297).

Lagen har inga detaljerade anvisningar för kreditgivning till företag, men banken bör ha en klar bild om möjligheterna för företaget att fullfölja kreditens slutliga återbetalning. För att kunna bedöma företagets återbetalningsförmåga och dess kreditvärdighet skall banken utföra en finansiell analys av företaget. Ett sätt för banken att underlätta riskbedömningen är att använda sig av UC som ger ett kreditråd och omdöme av företaget. Omdömet baseras på företagets riskklass och företagen tilldelas en rating (Broomé, Elmér, & Nylén). I en kreditbedömning ingår även en utvärdering av företagets affärsidé, ledningskapacitet, produkter och omvärldssituationer (Svedin, 1992). Bankernas egna interna kapital har stor betydelse vid kreditgivning, då det måste finnas tillräckligt stor kapitalbas som den specifika krediten medför (Funered, 1994). En kreditbedömning sker generellt på ett likartat sätt i de svenska storbankerna. Beroende på hur stor kreditvolymen är och hur komplicerat ärendena är, kan ett beslutsunderlag utarbetas till en kreditkommitté där beslutet tas (Riksbanken, 2001).). Det finns betryggande säkerheter för banker vid kreditgivning som enligt lagtexten avser värdet på säkerheten som bör värderas vid kreditgivningstillfället. Det kan dock finnas undantag där krav på säkerheter inte finns, till fall där det föreligger goda eller särskilda skäl att avstå från dessa (Broomé, 1998). De vanligaste säkerheterna vid kreditgivning till företag är borgen, pantbrev i fast egendom samt företagshypotek (Nutek, 1993).

2.3 Finansiella faktorer

En bedömning av den ekonomiska ställningen för redan etablerade företaget är relevant då den ger en bild utav företagets finansiella situation (Broomé, Elmér, & Nylén, 1998). Ett årsbokslut tillsammans med information från UC kan tydligt visa företagets finansiella ställning. Redovisningsinformationen som presenteras i UC är bland annat rörelseintäkter, eget kapital, balansomslutning, soliditet, konsolideringsgrad, kassalikviditet, avkastning på totalt kapital samt kassaflöde i förhållande till totala skulder. Uppgifterna jämförs sedan med ett medianvärde som representerar branschen företaget befinner sig i, även kallad branschtal. Kreditomdömet i UC avser även bolagets betalningsförmåga och betalningshistorik samt uppgifter om betalningsanmärkningar (Svensson, 2003).

Vid kreditbedömning anses soliditet och kassalikviditet vara de överlägset mest använda nyckeltalen (Balans nr 8-9, 2001). Redovisningsinformationens betydelse kan variera om det jämförs med andra bedömningsfaktorer, men med ökad osäkerhet och risk så läggs oftast stor vikt på den finansiella informationen i bedömningen. Även om UC anses vara ett smidigt och enkelt verktyg för kreditinstitutet så kräver kreditbedömaren oftast in kompletterande handlingar såsom företagets interna rapporter, budgetar, prognoser och olika kalkyler. Hur mycket finansiell information som ska hämtas in av kreditsökande kan variera och avgörs utifrån varje enskilt fall (Svensson, 2003).

2.4 Icke finansiella faktorer

Att beakta icke-finansiella faktorer är grundläggande och anses vara en viktig del i kreditbedömningen (Balans nr 8-9, 2001). En analys av företagets kostnadsstruktur, konkurrenskraft, branschkonjunktur samt ledningskompetens görs med syfte att erhålla en uppfattning av företagets fortsatta utveckling. Den finansiella informationen syftar till företagets historiska prestation medan den icke-finansiella fokuserar mer på företagets framtida utsikter. Institutionella sektorer betonar allt mer vikten av icke-finansiella faktorer såsom struktur och funktion av organisationer. Den riktade uppmärksamheten på icke-finansiella faktorer har skapat en ökad press hos företagen att beakta dessa (Hussain & Gudaskara, 2002). Att granska företagsledningen och styrelse är väsentligt för kreditbedömaren då den har betydelse för företagets överlevande och framsteg. Däremot kan det vara svårt att värdera och beskriva en företagsledning. Svårigheterna är värderingens syfte men också att finna en enhetlig grund för vad gott ledarskap faktiskt är för något. Det finns dock en del egenskaper som karakteriserar gott ledarskap såsom initiativtagande, kompetens och kreativitet (Broomé, Elmér, & Nylén, 1998).

Kreditbedömaren bör utföra en omvärldsanalys som ser till marknad, bransch, kunder och konkurrenter. Att analysera kundsegment och marknadssituation ska vara en del i företagsanalysen. Konkurrentstationen är en viktig del i omvärldsanalysen och innefattar vilken marknadsandel företaget har i jämförelse med sina konkurrenter. Förändringar i omvärlden är också en bakomliggande faktor som kan påverka kreditbedömningen (Svedin, 1992).

2.5 Personbedömning

Idag tar kreditbedömningen till stor del hänsyn till relationen mellan kredittagaren och kreditgivaren. Forskning om intuition började inte förrän under senare delen av 1980-talet, sedan dess har dock intuition visats ha en signifikant del i beslutsfattande (Trönberg, 2012). Det är inte så vanligt för ekonomer att behandla intuitionens betydelse. Den neoklassiska teorin antar förenklat att ekonomiska val och beslut kan fattas rationellt. Detta antagande kan då utgå ifrån att en kreditbedömning endast betraktas som rationellt beslutsfattande. En kreditbedömare kan ofta, baserat på dennes erfarenhet, uppleva en känsla när ett förslag överensstämmer med deras föreställningsram. En effekt av detta är att intuitiva intrycket ökar effektiviteten i processen jämfört med en liknande situation utan intuition. Att utvärdera intuitionen, ökar möjligheterna att mer ingående förstå kreditbedömningen (Green, 1997).

”Med intuitionens hjälp kan personer foga samman delar till helheter, utan att vare sig kunna redogöra för alla delar eller på vilket sätt de blir till ett helt” (Green, 1997).

Det första intrycket i samband med första mötet och kontakten är väldigt viktigt och enligt många kreditbedömare, ofta avgörande för beslutet. Detta intryck kan vara svåra att verbalisera men har beskrivits som en känsla av individens möjligheter att faktiskt lyckas. Intryck och intuition har många kreditbedömare ansetts vara viktigt, medan andra hävdar att det är en irrationell faktor som kan leda till felaktiga beslut. Kreditbedömare som anser att intuitionen har stor betydelse och som litar till den vid beslut, anser att intuitionen grundas på deras långa erfarenhet av

kreditbedömningen. Ett konstaterande är att, desto längre erfarenhet bankmannen har desto mer kan denne förlita sig på personbedömning. Personen som företräder företaget och bedömningen av denne, kan påverka kreditbedömarens beslut i stor grad (Nutek, 1993).

Det ömsesidiga förtroendet mellan låntagaren och banken är minst lika viktiga som de övriga, men det är ett område som är svårt att konkretisera och förändra. En viktig del i förtroendet är att företaget kontinuerligt lämnar klar och riktig information om utvecklingen i företaget, och underrättar om framgångar såväl som motgångar och svårigheter (Balans nr 8, 1982).

Ett problem som kan uppstå vid personbedömning är att den är starkt kopplad till personkemi som människor har för varandra. Personkemi är ifråga om affektiva processer som inte kan underbyggas av rationella bedömningar (Green, 1997).

Kapitel 3 - Metod

Metoddelen visar tillvägagångssättet för undersökningen. Kapitlet beskriver vilka metoder som har använts för att samla in och selektera material samt vilka metoder som ligger till grund för tolkningen och analysen av materialet. Kapitlet berättar om hur valet av studieobjekt har skett samt hur själva data har insamlats. Avslutningsvis redogörs genomförandet av intervjuer samt källkritik.

3.1 Val av vetenskaplig ansats

Den föreliggande studien är genomförd utifrån ett deduktivt angreppssätt. Således började jag med att ta fram den teoretiska referensramen först och därefter samla in empiri i syfte att se om befintlig teori överensstämmer med verkligheten. Utgångspunkten för den deduktiva principen är att man baserar sin analys på att jämföra det empiriska materialet med det teoretiska underlaget (Andersen, 1994).

3.2 Metodval

En kvalitativ metod i form av personliga intervjuer och telefonintervju använts eftersom intervjuer ger en mer djupgående kontakt med respondenterna. En kvalitativ metod kännetecknas av närhet till den källa som man hämtar informationen ifrån. Vidare är den kvalitativa metoden att föredra i detta sammanhang, eftersom möjligheten att föra en dialog är av vikt för att kunna förklara syftet med uppsatsen och besvara eventuella funderingar som uppkommer i samband med undersökningen. Nackdelen med en kvalitativ datainsamlingsmetod är att färre kan tillfrågas i jämförelse med en kvantitativ metod. Då man i kvalitativ metod även har färre respondenter att utgå ifrån, kan det bli svårt att generalisera resultaten då de utvalda intervjuobjekten inte med säkerhet representerar majoriteten av kreditbedömare i de utvalda bankerna (Holme & Solvang, 1991).

3.3 Tillvägagångssätt

3.3.1 Datainsamling

I inledningsfasen försökte jag hitta fakta om kreditbedömning för att se om det fanns mycket tidigare forskning kring ämnet. Sökmotorer användes för att söka på relevanta ord såsom *kreditgivning*, *kreditbedömning*, *kreditprövning*, *kredit* samt *kreditförluster*. Därefter letade vi efter användbara böcker som hade kunnat vara relevanta för studien. Jag tog även hjälp utav olika databaser, och sökte främst i Libris och FAR. Dessa har hjälpt mig att hitta samtliga böcker, artiklar samt avhandlingar som den teoretiska referensramen utgått ifrån. Far Komplet användes för att finna artiklar i tidskriften *Balans*. Utöver detta har Sverige Riksbanks webbsida använts samt deras rapport i *Finansiell Stabilitet*. För att hämta information om vad som är lagstadgat beträffande bankverksamhet och kreditgivning, har sökning även gjorts i lagtexter. Litteratur avseende metoden i denna uppsats har valts ut med ekonomiska bibliotekets egna rekommendationer. Information har utgått ifrån både sekundärdata och primärdata. Jag har i denna studie först utgått från sekundär källa och senare kombinerat med primärkällor. Sekundärdata som jag har använt mig av är främst

litteratur och artiklar. Fördelen med sekundär data är att informationen är lättillgänglig via Internet och bibliotek vilket ökar möjligheterna som informationssökare att prova olika angreppssätt. Den primära källan i denna uppsats är det material som inhämtats genom telefonkontakt, mejl och via personliga intervjuer (Thurén, 2005).

3.3.2 Urval

För att begränsa studien föll valet på att endast behandla banker som erbjuder företagsfinansiering och utifrån detta sållades de banker som enbart vänder sig till privatkunder bort. En geografisk avgränsning fanns också då endast banker i Göteborgsområdet var önskvärda för undersökningen. Målet var även att intervjua personer på både stora och små kontor samt med olika befattningar för att få en intressant spridning bland intervjupersonerna och öka tillförlitligheten. Det skickades ut ett mejl till de banker jag önskade skulle medverka studien, som innehåll en kort presentation av mig själv och studiens syfte. Det positiva gensvaret resulterade i att intervjuer kom att ske med personer från SEB, Nordea, Handelsbanken och Almi. Tanken från början var att empirin enbart skulle utgå från storbankerna SEB, Nordea och Handelsbanken. Då Almi kom att nämnas av de banker jag intervjuade först, var det av intresse att även ta med dem trots att de inte är en affärsbank i samma bemärkelse som de övriga.

3.3.3 Intervjuer

Syftet med en kvalitativ forskningsintervju är att förstå ämnet från den verkliga vardagsvärlden ur den intervjuades egna perspektiv. En kvalitativ intervju har en unik möjlighet att komma åt och beskriva det som sker i praktiken. En kvalitativ forskningsintervju riktar fokus mot forskningsämnet genom öppna frågor, vilket tar fram respondentens dimensioner som denne anser är viktiga inom undersökningsområdet (Kvale & Brinkmann, 2009).

Jag har valt att använda mig av intervjuer för att få en mer djupgående och förstående inblick i kreditbedömningen. Intervjufrågorna har haft en speciell struktur med olika delar som jag har önskat täcka under intervjuens gång och har gjorts med ett kvalitativt anslag då jag velat få en djupare förståelse för problemet. Personerna jag valde att intervjua har alla arbetat med kreditbedömning och har många års erfarenhet inom området. Gällande deras befattning så var samtliga respondenter företags -och finansieringsrådgivare, förutom Nordea där personen var kreditschef. Intervjuerna kom att äga rum via telefon för SEB, Nordea och Almi men på bankkontor med Handelsbanken. Varje intervju tog tidsmässigt mellan 60- 90 minuter. Samma frågor har ställts till alla respondenter och jag har intervjuat en person per bank. Ytterligare kompletterande frågor har ställts via mejl, till samtliga respondenter efter att intervjun ägt rum.

3.4 Källkritik

Källkritikens uppgift är att värdera källor samt bedöma deras trovärdighet (Thurén, 2005). Jag har inhämtat information och data från olika källor, framförallt utgörs materialet av litteratur, artiklar och intervjuer. Risken med att använda icke-vetenskapliga artiklar är avsaknaden av vetenskapligt underlag, varpå litteratur och vetenskapliga artiklar också använts.

Gällande muntliga källor som utgörs av respondenterna individuell uppfattning kan reliabiliteten vara något lägre då subjektiva tolkningar kan uppstå. Jag anser att samtliga respondenter varit lämpliga för studien då dessa har varit verksamma inom respektive bank i ett flertal år samt har långvarig erfarenhet utav kreditbedömning. För att öka reliabiliteten i studien så skickades intervjufrågorna ut innan intervjun skulle äga rum, varpå respondenten fick möjlighet att sätta sig in i ämnet och förbereda sig. Jag ställde kritiska frågor för att öka tillförlitligheten i det som bankrepresentanterna berättat samt bad dem utveckla diverse uttalanden. Enligt min mening har jag inte dragit några andra slutsatser utan förhållit mig till det som materialet påvisar. När sammanställningen av intervjuerna var färdig skickades en kopia till var och en av respondenterna. Detta för att undvika felaktig information eller eventuella missförstånd. Respondenterna fick möjligheten att korrigera och ändra den information som de ansågs vara felaktig, onödig och som enligt dem stred mot banksekretessen.

Kritik kan riktas mot att endast en person inom respektive bank har intervjuats vilket leder till att det är svårare att generalisera resultatet. I de fall som telefonintervju ägt rum kan det även där riktas kritik då det kan vara svårt att få med alla detaljer över telefon. Jag har tagit hänsyn till banksekretessen vilket har lett till att jag inte fått möjlighet att få konkreta typfall som bankerna stött på. Däremot har de generellt fått berätta om kreditbedömningen, utan att gå in på vidare detaljer om företagen. Det faktum att bankerna inte är anonyma kan ha lett till att respondenterna ville vara affärsmässigt korrekta och därmed inte ge en sanningsenlig bild av hur denne faktiskt går tillväga vid kreditbedömningen. Slutsatser som dras bör därför beaktas med försiktighet och med medvetenhet om att underlaget bygger på ett fåtal personers berättelser kring vilka faktorer respektive bank bygger sin kreditbedömning på.

Kapitel 4 - Empiri

I empirikapitlet presenteras information som jag erhöll av respektive bank. Kapitlet visar den information som de olika intervjuerna genererade. Varje banks information hålls separat för att läsaren enkelt ska kunna urskilja respektive banks ståndpunkt. Först presenteras SEB sedan följt av Nordea, Handelsbanken och avslutningsvis Almi.

4.1 SEB

SEB är en nordeuropeisk finanskoncern som grundades år 1856 som biträder företag, institutioner och privatpersoner med finansieringslösningar. SEB har idag cirka 402 700 företagskunder och redovisade år 2012, ett rörelseresultat på 14 235 mkr kronor (SEB, 2013).

SEB:s respondent arbetar idag som företagsrådgivare på ett SEB kontor i Göteborgsområdet och har arbetat med kreditbedömningar i 14 år. Respondenten har varit verksam inom banken i 27 år, med god kunskap om SEB:s allmänna kreditbedömning. Vidare arbetar respondenten med alla typ av företag såsom nystartade, redan etablerade samt med företag som är verksamma inom olika branscher.

4.1.1 Kreditbedömning

SEB:s kreditbedömningsprocess gentemot företag görs för att kunna bedöma återbetalningsförmågan. Tidsaspekt och kommunikation innan och under kreditbedömningen kan variera väldigt mycket. Kreditbedömningsprocessen inleds ofta med ett möte mellan banken och företaget som ansöker om kredit. SEB inhämtar sedan den information som anses vara nödvändig för den specifika ansökningen. Respondenten bedömer generellt sin kreditgivning utifrån två aspekter, kreditrisk samt kassaflöde. Det grundläggande kriteriet som en företagsrådgivare utgår ifrån är förtroende för kunden, samt förståelse för företagets verksamhet och syftet med krediten. Är det en investering i en ny maskin så blir syftet direkt väldigt konkretiserat och tydligt, men ibland kan det röra sig om att företaget vill ha ökat rörelsekapital och då är det viktigt för banken att veta varför de binder rörelsekapital. Som företagsrådgivare bör man se över om krediten efterfrågas för att det går dåligt för verksamheten eller om det kan bero på andra faktorer. Återbetalningsförmågan är ett väldigt viktigt kriterium vid kreditgivning, utgångspunkten är att den ska kunna dokumenteras. För att försäkra sig om en återbetalningsförmåga bör man, enligt respondenten, som bank primärt se hur nuvarande situation ser ut, men även ta fram en framåtriktad prognos. Vid exempelvis en investering måste SEB se så att företaget kan klara kostnaden för den i längden samt att det finns buffert i bolaget och i det egna kapitalet. Vidare nämner respondenten att säkerheter förekommer vid deras kreditgivning men det är inte avgörande för kreditbedömningen.

För att utvärdera företaget tar SEB en upplysning via UC. Upplysningen visar ett kreditråd och ger en scoring som fungerar som ett slags betyg på företaget. SEB använder det som visas i kreditrådet som ett underlag, tillsammans med övrig information från företaget. Företagskrediter innebär att man som kreditinstitut behöver göra en grundligare genomsyn,

en sämre scoring i kreditrådet behöver nödvändigtvis inte ge avslag direkt. Större kreditvolym kräver enligt respondenten i vissa fall mer tid då oftast mer underlag och information inhämtas och analyseras. SEB har ofta mycket information om en redan känd kund men kräver alltid delårsrapporter som visar företagets ställning vid den tiden som de ansöker krediten. Enligt respondenten är det olika parametrar såsom företagsledningens kompetens, marknadsförutsättningar och bransch som påverkar kreditrisken samt risken att kredittagare inte kan fullgöra sina åtaganden. I de fall när ägarna inte kan tillskjuta tillräckligt med eget kapital, finns möjlighet att söka del av finansiering hos ALMI. Banken arbetar gärna tillsammans med Almi vid situationer där SEB, utöver ägarna, inte kan finansiera fullt ut.

”Som företagsrådgivare är det viktigt att genomlysna det material som vi tilldelas av kund samt förstå företagets verksamhet och syftet med krediten”.

För att SEB skall kunna bevilja en kreditansökan, krävs det alltid minst två medarbetare vid beslutet. Vid större kreditbelopp samt vid mer komplexa ärenden med högre risk, tas ärendet vidare för beslut i kreditkommitté. Vid fråga om vad som upplevs vara svårast vid kreditbedömning så är det vid situationer där det finns avsaknad av förståelse för syftet. SEB:s inställning är att utgå från att vara positivt inställd och hjälpa till om de kan, även om det kan innebära att ägaren själv får låna upp pengar privat och låna in i företaget (SEB:s respondent, 2013).

4.1.2 Finansiella faktorer

Information om företagets ekonomiska situation krävs för att bedöma kreditvärdigheten samt företagets framtida utveckling. SEB hämtar information från UC. Utöver det tar SEB med företagets ekonomiska ställning i bedömningen med hjälp av underlag som bokslut, delårsrapporter, prognoser beroende på vad krediten avser. En UC tas även i syfte att uppmärksamma ifall bolaget eller bolagets ägare har några betalningsanmärkningar som kan påverka kreditbeslutet. Dock för SEB alltid en diskussion kring anledningen till betalningsanmärkningen vilket betyder att den per automatik inte behöver betyda avslag på ansökan om kredit. Kreditbedömningen upplevs vara enklare med en befintlig kund då banken redan känner till bakgrunden och vet hur de har skött sina tidigare åtaganden. I fråga om vilka nyckeltal som används för att styrka företagets förmåga att klara framtida förluster, anser respondenten att soliditet, eget kapital samt konsolideringsgraden är avgörande. En hög konsolideringsgrad innebär att bolaget har större möjligheter att klara ”sämre år”, det finns en buffert. SEB analyserar även kassaflödet och beaktar ifall bolaget binder upp kapitalet i något lager. Kassaflödet anses vara viktigt då det visar företagets förmåga att kunna betala löpande kostnader, såsom amorteringar och ränta på krediten. Fokuset på framtida kassaflöden och likviditet ger banken en uppfattning om vilken försäljning och kostnadsutveckling företaget bör ha för att kunna återbetala krediten (SEB:s respondent, 2013).

4.1.3 Icke finansiella faktorer

Den icke-finansiella faktorn som påverkar kreditbedömningen är enligt SEB främst företagsledningen samt ägarna. SEB bedömer om företagets ledning har rätt kunskap, erfarenhet och kompetens. Här betonas även hur viktig relationen är mellan personerna som

företrädare företaget och banken. Ifall relationen mellan bank och företag inte är sund kan det vid svåra tider för företag innebära ännu mera problem, då företag tillsammans med banken måste agera för åtgärder. Respondenten menar att det förekommer situationer där företaget själva inte vet vad syftet med krediten är. Ett företag kan exempelvis ha dålig likviditet, vilket gör att de efterfrågar likvida medel utav banken. Vid en sådan situation så skulle det inte hjälpa företaget att ge kredit, företaget bör istället se över verksamheten på annat sätt, och analysera vad som kan förbättras.

”Att förstå syftet med krediten kan enklare kartlägga vad som är bäst lämpat för företaget, vilket gör att vi enklare kan hjälpa till med att tillgodose företagets behov”.

Omvärldssituationer kan påverka bedömningen av redan etablerade företag beroende på vilken bransch företaget befinner sig i, men inte nödvändigtvis. Under finanskrisen upplevdes en del banker ha kreditstopp, men det var inget som enligt respondenten direkt påverkade SEB:s kreditbedömning. Är det ett välmående företag så ska det gå bra ändå. SEB nekade inte krediter till sina kunder år 2008 generellt, utan jobbade istället med kreditbedömningen som de alltid gjort.

4.1.4 Personbedömning

Personbedömningen påverkar enligt respondenten i stor grad den allomfattande bedömningen av företaget. En magkänsla kan dock vara svårdefinierbar. När ett företag söker kredit är första intryck viktigt och kan påverka kreditbedömarens uppfattning av kredittagaren. Respondenten menar att en kreditbedömare bör ta hänsyn till att en person kan vara nervös eller obekvämlig vid samtal med banken, men om kreditbedömaren får en uppfattning av att något inte stämmer kan detta medföra negativa utfall för den kreditsökande. Ifall en person som ansöker om kredit verkar kunnig och brinner för sin idé kan detta ge ett trovärdigt intryck och kan underlätta kreditbedömningen och leda till positiva effekter för beslutet. Respondenten menar även att det vid dålig magkänsla eller intuition ofta ligger något mer bakom. Det läggs däremot inte allt för mycket tid på att definiera känslan utan kreditbedömaren brukar oftast avstyra det hela direkt istället för att avsätta tid för att undersöka vad känslan kommer ifrån. Det som är mest avgörande utifrån de finansiella faktorerna, icke-finansiella faktorerna eller personbedömningen vid kreditbeslut, är enligt respondenten personbedömningen. Den finansiella biten må ibland vara lite oklar men råder det stort förtroende för ledningen och ägaren så kan det underlätta beslutet.

”Finns det ett tydligt syfte och ett gott förtroende så kan dessa väga upp de finansiella faktorerna, men återbetalningsförmågan är alltid det mest centrala” (SEB:s respondent, 2013).

4.2 Nordea

Nordea grundades år 1820 och är idag en nordisk bank- och finanskoncern. Nordea har genomgått en del reformer under åren och 2001 bildades ny bankkoncern bestående utav fyra

banker. Verksamheten har sedan dess bedrivits under varumärket Nordea (Nordea, 3012). Koncernen har idag cirka 600 000 företagskunder och redovisade år 2012 ett rörelseresultat på 4117 000 euro (Nordea Årsredovisning, 2012).

Nordeas respondent arbetar idag som kredit- och gruppchef på ett utav kontoren i Göteborg. Respondenten har 30 års erfarenhet inom bank och finansbranschen där 25 år av dessa inneburit arbete med kreditbedömningar. Kontoret som respondenten befinner sig på, riktar sig främst mot medelstora företag som redan är etablerade på marknaden inom olika branscher.

4.2.1 Kreditbedömning

När ett företag ansöker om kredit så inhämtar Nordea den information som krävs samt utför en analys av det insamlade materialet. Kreditbedömningen anses vara lite mer komplicerad mot företag än privatpersoner. Ett av de viktigaste kriterierna i en kreditbedömning är att se över företagets återbetalningsförmåga. Det ska finnas goda underlag som påvisar en återbetalningsförmåga samt att affären ska generera en rimlig lönsamhet för banken. Vid kreditbedömning finns det enligt respondenten en arbetsprocess med ett antal punkter som man ska förhålla sig till. Att veta vilka handlingar som måste samlas är inte standardiserat. Generellt utgår banken från en intern scoring på deras kunder som utgörs av finansiella och icke-finansiella faktorer. Respondenten menar att de bedömer sin kreditrisk genom denna scoring men vid större krediter sker en mer avancerad analys. Scoringen består utav olika historiska parametrar och utmynnar i en skala där ett högt värde indikerar hög kreditvärdighet. Utöver det används även information från kreditupplysningen. Nordea tar alltid en UC på företaget och ibland även på bolagets ägare. Genom att Nordea undersöker ägarens historik kan banken se hur denne tidigare har hanterat bolagets utveckling.

För riskspridning av en kredit kan Nordea ibland ta hjälp utav Almi. Respondenten menar att svenska banker inte tillhandahåller riskkapital. Almi antas ha en annan affärsprofil än vad en vanlig affärsbank har vilket gör det möjligt för Nordea att ta hjälp av dem. Det anses inte vara lika tidskrävande med redan befintlig kund då det oftast finns information att hämta sedan tidigare, däremot krävs det vid redan etablerade och befintliga kunder alltid uppdaterad information som delårsrapporter och prognoser. Det finns enligt respondenten ingen generell gång i arbetsflödet, utan en kreditbedömning måste alltid anpassa sig till det enskilda ärendet. Nordea påpekar att banker är vinstdrivande och måste kunna räkna och se över lönsamhet i paritet med risken som banken tar. Vidare betraktas användandet av säkerheter som en del i att minimera de risker som föreligger då de utgör en ökad trygghet för kreditgivare (Nordeas respondent, 2013).

4.2.2 Finansiella faktorer

Respondenten anser att de behöver få en uppdatering på finansiell status som inkluderar allt från delårsrapporter, likviditetssituation till uppgifter på orderläge beroende på vad krediten avser. När de utför en rating så gör de en bedömning på kunden. Denna bedömning är till stor del baserad på ren finansiell information. Den finansiella informationen kan hämtas i UC, bokslut och delårsrapporter. Vid kreditbedömning är det främst omsättning, lönsamhet och

avkastningstalen som är relevanta. Respondenten anser att de kollar på resultat efter finansiella poster samt eget kapital och soliditet. Utöver detta vill Nordea ha en likviditetsbudget samt en kassaflödesanalys som indikerar det framtida kassaflödet. Av erfarenhet menar respondenten, att en kund sällan går i konkurs på grund av att de har litet eget kapital, utan snarare för att de har dåligt kassaflöde. Respondenten påpekar dock att ett nyckeltal inte indikerar så mycket om det inte ställs i relation till något. Nyckeltalen jämförs därför med den specifika branschens nivå samt med bolagets nyckeltal tidigare år, för att se deras utveckling. Skulle nyckeltalen ligga under branchsnittet så kan de i flera fall ha överseende, så till vida att företaget utvecklats åt rätt håll. Respondenten menar att kundansvariga på Nordea har ett stort internt stöd. De har egna branschanalytiker i banken som kundansvariga kan diskutera svårare nyckeltal med.

”Nyckeltal är en viktig parameter men det är inte allt och man bör ha i åtanke att bolagets utveckling är minst lika viktig”.

Vissa situationer kräver även hänsyn till flera lagar och det kan vid komplicerade ärenden uppkomma juridiska aspekter, där kreditbedömaren tar hjälp av bankens egna jurister för att bedöma om krediten ska beviljas eller avslås (Nordeas respondent, 2013).

4.2.3 Icke finansiella faktorer

Vid kreditbedömning av etablerade företag anser Nordea att man bör känna sig bekväm och trygg med de som äger och driver verksamheten. Tillika bör kreditbedömaren ha förståelse för den konkreta affären som föranleder ansökan om kredit hos banken. För att förstå syftet bör en kreditbedömare ställa rätt frågor från början. Om en kund exempelvis vill investera i ny maskin kräver de in en investeringskalkyl som ska visa hur företaget har räknat på denna kalkyl. Kunden kan hävda att maskinen ska generera till ökad försäljning, men skulle banken bevilja finansieringen och i efterhand upptäcka att det inte fungerar så är det försent att agera. Därför bör kreditbedömaren innan beslut fattats, ifrågasätta syftet och bilda en uppfattning om varför finansiering behövs. Det är även avgörande för Nordea att ha god kännedom om företagets ägare, styrelse och ledning samt att de känner stort förtroende för dessa.

”Vi som bank måste ha god förståelse i hur företaget tänker och hur de bedriver deras business” (Nordeas respondent, 2013).

Nordea ändrade generellt inte deras kreditgivning under finanskrisen men respondenten upplevde en allmänt stor osäkerhet på marknaden där företag blev mer varsamma och mer avvaktande med investeringar (Nordeas respondent, 2013).

4.2.4 Personbedömning

Som nämnt tidigare anses förtroende för personerna bakom företaget vara bland den viktigaste faktorn vid kreditbedömning. Personbedömning kan påverka kreditbedömningen väldigt mycket och bygger enligt respondenten på kreditbedömarens erfarenhet. Den personliga personkemi som kan uppstå mellan två individer är en faktor som bör bortses från

bedömningen. En dålig magkänsla av att något inte stämmer kan dock leda till en ohållbar situation för både banken och företaget. Respondenten menar att de som driver bolaget oftast kan branschen betydligt bättre än banken, så skulle kreditbedömaren få en dålig känsla av de som driver företaget, så dras oftast slutsatsen att den subjektiva känslan är korrekt. Personbedömning anses således vara ett subtilt och svårare område än finansiell information som upplevs mer konkret. En magkänsla och intuition bör inte förringas fastän den upplevs som irrationell. Får kreditbedömaren en dålig känsla av personen i fråga brukar detta inte nonchaleras utan det räcker som incitament för att undersöka vidare eller för att ge avslag direkt. Eftersom att banken eventuellt skapar en långsiktig relation med kunden i många år, är det viktigt att känna sig bekväm med personen innan man väljer att slutföra affären.

”Alla case och projekt har likheter men mycket berör det specifika ärendet. Du kan inte måla för breda linjer med penseln och bli för standardiserad i tänkandet, du måste som kreditbedömare anpassa dig avsevärt mycket till den enskilda affären och företaget” (Nordeas respondent, 2013).

4.3 Handelsbanken

Handelsbanken är en universalbank som grundades år 1871 som erbjuder finansiella tjänster, för såväl företag som privatpersoner. Handelsbanken redovisade år 2012 ett rörelseresultat på 17 564 mkr (Handelsbanken Årsredovisning, 2012).

Respondenten på Handelsbanken arbetar idag som företagsrådgivare i centrala Göteborg och har gedigen erfarenhet inom området då han arbetat med kreditbedömning i över 25 år. Kontoret arbetar med alla typ av företag, allt från mindre till de som har över en miljard i balansomslutning men respondentens arbete sker främst mot större bolag.

4.3.1 Kreditbedömning

Respondenten hävdar att Handelsbanken inte arbetar efter några färdiga score-modeller vid kreditbedömning, utan att det snarare rör sig om mycket sunt förnuft utifrån upparbetade relationer. Det primära är att kontrollera återbetalningsförmågan och för att kunna fullfölja åtaganden så krävs goda resultat hos företagen som ansöker om kredit. Allra först och främst bör kreditbedömaren se vem det är som söker krediten. Är det en redan befintlig kund eller ny och vem är det som ska låna pengarna? Vad ska pengarna användas till? Är det inte en känd kund hos banken sedan tidigare kan det bli svårare att bli beviljad lån. Utgångspunkten är att bolaget redan ska vara etablerat på marknaden. För etablerade bolag så granskas bokslutet och man kollar alla underlag som kunden presenterar. Dessa underlag kan vara allt från prognoser, kalkyler, affärsidé till delårsrapporter beroende på det specifika ärendet. När allt material som de krävt in är samlat granskas allting, vilket sedan kan leda till ett kreditbeslut. Skulle kunden ha problem med att få fram underlag så hänvisar banken kunden att ta hjälp av revisor eller redovisningsrådgivare, för utan underlag tas inga beslut. Med etablerade bolag gör handelsbanken varje år en analys av företagets bokslut för att se hur verksamheten har utvecklats och sätter därefter en rating utifrån det. Faktorer som

sammanvägs med detta är hur verksamheten står sig utifrån finansiell risk och finansiell motståndskraft. Denna rating som Handelsbanken sätter har stor betydelse i kreditbedömningen och påverkar allt i fråga om prissättning, upplåningskostnader samt bankens vilja att vara med vid nya affärer. Respondenten nämner även att säkerheter är en förutsättning vid kreditgivning då de motverkar risken för eventuella kreditförluster. Handelsbanken har inte ändrat sin organisation på 40 år och heller inte ändrat hur man bedömer krediter. Banken har alltid pengar att låna ut om de bedömer att det är en bra affär.

Respondenten menar att Handelsbanken har högt beslutstak vid kreditbedömning. Kontoret som rådgivaren arbetar på har en beslutnivå som ligger på 30 miljoner kronor där banken litar på att varje medarbetare självständigt ska klara av att hantera kreditbedömningar. Större kreditvolymerna skickas vidare till kreditavdelning i Göteborg, och de största krediterna beslutas om i Stockholm.

”Att hantera kreditbeslut är inget man kan lära sig på universitet, det kommer med erfarenhet och efter många år lär man sig att bedöma huruvida ett företag bör beviljas en kredit eller inte.” (Handelsbankens, respondent, 2013).

4.3.2 Finansiella faktorer

Det allra viktigaste som respondenten belyser är att det inte bör visas något som ligger till företagets nackdel i UC:n. En UC på ett företag visar en hel del information som är nödvändig, dels betalningsanmärkningar, vilka som sitter i styrelsen för bolaget och UC:s syn på kreditvärdigheten. Informationen som visas i företagets bokslut är väsentlig i bedömningen, som banken föredrar ska vara underskriven av auktoriserad revisor. Bokslutet visar tydligt hur företagets finansiella ställning är och siffrorna visar kreditvärdigheten hos bolaget. Bokslutet visar även företagets utveckling. Det är viktigt att det finns historik som visar företagets återbetalningsförmåga, det är det som är mest relevant för en kreditbedömare. Bankens mål är att ge krediter till företag som har starka resultat och samtidigt skapa långsiktiga relationer. Respondenten påpekar att ett företag kan vara kreativt vid upprättande av bokslut men att banken ofta kan uppdaga huruvida det som kunden presenterar i form av rapporter och planer överensstämmer med det bokslutet som visat. Kunden kan alltså få det svårt att hävda att de ska prestera en viss försäljningsnivå om inte tidigare bokslutet indikerar det. Den finansiella motståndskraften är som nämnt tidigare en viktig faktor i Handelsbankens kreditbedömning och rör mer balansräkning. Den handlar om vilken motståndskraft bolaget har att möta förändringar på Resultatsidan som bedöms med hjälp av exempelvis soliditet, eget kapital, möjligheterna till nytt kapital från ägare eller marknaden. Den redovisningsinformation som är väsentlig vid kreditbedömning kan dock variera väldigt mycket beroende på vilken bransch företaget befinner sig i. Olika branscher och verksamheter har olika nivåer som de bör ligga på, därför jämförs siffrorna i bokslutet med den nivån som branschen bör befinna sig på. Ett nyckeltal blir enligt respondenten lättare att bedöma om det sätts i förhållande till något. Ett nyckeltal som jämförs över åren indikerar hur ett företag har utvecklats samt om företaget går i rätt riktning. Respondenten betonar även att en kreditbedömare vet vad företagets nyckeltal indikerar för något, baserat på erfarenhet.

”Att lära sig att hantera siffror och tolka bokslut är inget som man enkelt kan lära sig i skolan. Det är erfarenheten inom yrket som skapar förståelse om hur ett bokslut hänger ihop och vilka delar det är som är viktiga i en bedömning för det specifika ärendet” (Handelsbankens respondent, 2013).

4.3.3 Icke-finansiella faktorer

De icke finansiella faktorerna är enligt respondenten minst lika viktiga som de finansiella. Syftet med vad krediten avser är också en väsentlig del i bedömningen. I bedömning finns givetvis ägarna och styrelsen med där de ser hur hanteringen av verksamheten gjorts under åren. Ägare och ledning är i mindre bolag ofta samma personer, det är väsentligt för banken är att veta vilka de är. Banken undersöker även om ledningen har följt de kreditramar och planer som har avtalats.

”Vi vill veta att ägarna kan hantera olika situationer som kan uppstå, att de kan vidta åtgärder för att bolaget skall kunna fortsätta att tjäna pengar och klara åtagandet mot banken”.

Omvärldssituationer kan enligt respondenten definitivt påverka kreditbesluten. Ett exempel är krisen 2008 som påverkade hela marknaden. Under finanskrisen blev alla dessvärre inblandade, utlåningen mellan bankerna tog helt stopp vilket enligt respondenten fick förödande konsekvenser för många företag (Handelsbankens respondent, 2013).

4.3.4 Personbedömning

Att tala om magkänsla är inget nytt enligt respondenten på Handelsbanken. Finansiella faktorer kan stå rätt till vid en bedömning men ett dåligt intryck eller känsla efter ett möte kan ha stor avgörande roll i den övergripande bedömningen. Tanken med att låna ut kapital till företag är att ge dem möjlighet att expandera och växa, samtidigt skapas långsiktiga relationer, så skulle kreditbedömaren få en dålig känsla av personen i fråga så kan de ha betydelse i kreditbeslutet. Det anses inte vara enskilda faktorer som avgör utfallet på kreditbeslutet, utan det är ofta sammanvägningen av helheten som spelar roll. Det kan vara svårt att säga exakt vilken del som är mest avvägande enligt respondenten i en kreditbedömning, det beror helt på vilken del som kreditbedömaren är osäker på. Alla parametrar ska hänga samman.

”Om man inte har erfarenhet eller kunskap inom ett område, hur rätt blir magkänslan då? Kreditbedömningen bygger ofta på en magkänsla hos kreditbedömaren, men den magkänslan är baserad på erfarenhet”.

Vid osäkerheter och vid dålig magkänsla är det viktigt att inte förhastna några beslut menar respondenten. Är en kreditbedömare osäker vid en kreditbedömning så bör man fundera några dagar och se hur denne känner inför beslutet senare. De svåraste situationerna anser respondenten vara när det rör sig om gränsfall, när den sammantagna bilden av företaget

varken är bra eller dåligt. Respondenten på Handelsbanken menar att det inte finns enskilda faktorer som avgör huruvida den sökande beviljas krediten eller inte. Det skapas en uppfattning, en helhetsbild utav företaget som ska visa att de kan fullfölja sina åtaganden. Personbedömningen kan ha en väldigt avgörande roll. Hur stark den finansiella ställningen än må vara, så kan en kredit få avslag om inte personen bakom företaget känns rätt och ger bra intryck (Handelsbankens respondent, 2013).

4.4 Almi

Almi startade år 1994 och är ett statligt ägt bolag vars syfte är att främja företagande i svenskt näringsliv. Almis verksamhet omfattar lån, riskkapital och rådgivning (Almi, 2013). Koncernen redovisade år 2012 ett rörelseresultat på 27 953 703 kronor (Almi Årsredovisning, 2012).

Respondenten på Almi arbetar idag som finansieringsrådgivare och har över 23 års erfarenhet utav kreditbedömningar. Respondenten har tidigare arbetat på bank med både privat- och företagsärenden. Almi riktar sig till nystartade och etablerade bolag inom alla branscher.

4.4.1 Kreditbedömning

När affärsbankerna anser att risken är för hög eller vid situationer där de vill sprida risken, kan Almi gå in i en del av finansieringen. En finansieringsrådgivare har oftast inledningsvis ett gemensamt möte med kund och banken. Efter mötet meddelas kunden om vilka handlingar som krävs in, vilket brukar vara ekonomiska underlag som affärsplan eller en beskrivning av projektet som de har. Respondenten menar att Almi gör en helhetsbedömning av hela bolaget kombinerat med den investeringen de ska göra. Vidare förklaras att det finns en generell mall som Almi utgår ifrån vid kreditbedömning som består utav bland annat bakgrund, affärsidé, syfte samt ekonomisk ställning. För att minimera risken, bör kreditbedömaren på Almi på något sätt kunna försäkra återbetalningsförmågan samt förmågan att betala tillbaka lånet inom en rimlig tid. Detta kräver en solid helhetsbedömning av bolaget samt att samarbetet med entreprenören fungerar bra. På Almi tas aldrig ett kreditbeslut individuellt utan tas alltid, beroende på kreditvolym, av två finansieringsrådgivare eller en kreditdelegation. Beträffande säkerheter nämner Almi att det förekommer men det är inte den främsta faktorn för kreditbedömningen (Almis respondent, 2013).

4.4.2 Finansiella faktorer

Det är enligt respondenten stort fokus kring kassaflöde och likviditet. Almi fokuserar på återbetalningsförmågan och vilket kassaflöde bolaget genererar. De utgår även från olika nyckeltal som bland annat soliditet, eget kapital och skuldsättningsgrad. Vid analys av företagets nyckeltal, utgår Almi utifrån branschtal. Det förekommer att företagen befinner sig i ovanliga branscher som kan försvåra kreditbedömningen men respondenten hävdar att en finansieringsrådgivare sällan går igenom komplicerade ärenden själv utan får oftast hjälp av en kollega med längre erfarenhet eller kreditchef. När Almi ser över företagets ställning så spelar historiken som visar vad företaget har presterat tidigare, en markant roll i bedömningen. Denna information erhålls genom bankernas egen information om företaget,

och via UC. Informationen från bankerna och UC kompletteras oftast med företagets egna delårsrapporter, med syfte att erhålla färsk och uppdaterad information. Almi tar i vissa fall även UC på bolagets ägare och skulle ägaren ha betalningsanmärkningar kan detta komma att påverka bedömningen negativt. För ytterligare finansiella uppgifter eller frågetecken kring finansiella underlag förekommer det att Almi tar kontakt med företagets revisor. Respondenten understryker att revisionsplikten har avskaffats men påpekar att det ligger till företagets fördel att ha en auktoriserad revisor i bedömningen. Almi bör känna sig trygga med underlaget som presenteras av kund, skulle de anse att underlaget inte är tillförlitligt, kan de i vissa fall avstå kreditgivning (Almis respondent, 2013).

4.4.3 Icke finansiella faktorer

Kommunikationen mellan entreprenören och kreditgivaren är som tidigare nämnt oerhört viktig. Enligt respondenten tar Almi även med faktorer som ledningen, ägarskapet, styrelse, organisationsstrukturen samt vilka nyckelpersoner det är som driver företaget i bedömningen.

”Vi är väldigt fokuserade på ledningsfunktionen, entreprenören och de som ska driva företaget. I och med att vi tar högre risk än affärsbankerna, så är detta en oerhört viktig del för oss”.

Den största risken i en kreditgivning är enligt respondenten att företaget inte kan fullfölja sitt åtagande. Respondenten menar att denna risk blir större när ägarna inte uppfyller de krav som förväntas av dem. Det finns en förståelse för att företag hamnar i kris men är man en duktig entreprenör som tidigt kan upptäcka varningssignaler och ha kontroll över bolagets ekonomi, så ökar företaget möjlighet att göra de åtgärder som krävs i god tid.

”En bra ekonomistyrning kombinerat med en bra entreprenör säkerställer i alla fall på kort sikt att man kan känna sig hyfsat trygg med krediten. Det kan självklart uppstå oförutsägbara händelser på resan, men känner man sig trygg med entreprenören och bedömer att denne har god kontroll, kan risken minska avsevärt för oss kreditgivare”.

Enligt respondenten så ser Almi även till vilken bransch kunden befinner sig i, vilka produkter och tjänster som erbjuds samt hur marknad- och konkurrenssituationen ser ut. En faktor som enligt respondenten alltmer blir viktig i bedömningen, är hållbarhet. Hållbarhetsutveckling och miljöfrågor anses vara en viktig parameter i samhället och på marknaden, och blir därmed viktig i kreditbedömningen av verksamheten.

Under finanskrisen 2008 hade Almi inte brist på likviditet då deras utlåning sker från en fond. Detta ledde till att de dubblerade kreditvolymerna under krisåren och fick mandat att ta större andelar på marknaden. Respondenten upplevde att bankerna blev lite mer försiktiga med sin utlåning under krisåren vilket ansågs vara naturligt, då många företag hamnade i ekonomisk kris (Almis respondent, 2013).

4.4.4. Personbedömning

Personbedömning anses vara baserat på erfarenhet och handlar mycket om vilken magkänsla kreditbedömaren har vid kreditgivning. Personbedömningen anses vara svår att motivera men bör ändå inte nonchaleras.

”Fakta kan man alltid få fram med hjälp av olika underlag men mötet med kunden som genererar en känsla av entreprenören säger oftast en hel del som man inte ska bortse ifrån”.

En finansieringsrådgivare på Almi får en certifiering som bland annat innebär en utbildning i personbedömning. I utbildningen får finansieringsrådgivarna lära sig om olika varningssignaler som kan uppkomma i en kreditbedömning. Det är svårt att precisera vad dessa varningssignaler kan vara, men ett resonemang som inte hänger ihop samt personens brist på fokus, kan vara varningssignaler som kan påverka kreditbedömarens helhetsuppfattning. Personbedömningen har en betydande roll i kreditbedömningen. Däremot bör en kreditbedömare ta hänsyn till att meningsskiljaktigheter kan uppstå. Syftet är i slutändan att bolaget ska utvecklas på så bra sätt som möjligt (Almis respondent, 2013).

Kapitel 5 - Analys

Kapitlet redogör en analys utifrån referensramen samt empirin.

5.1 Kreditbedömning

Enligt Green (1997) är den viktigaste faktorn i kreditbedömningen för bankerna, att kunden har förmåga att fullfölja sina åtaganden. Lagboken hänvisar till att en kredit endast får blir beviljad på goda grunder att förpliktelserna kan förväntas bli fullgjorda (SFS nr: 2004:297). Enligt samtliga respondenter, stämmer detta överens med referensramen. Respondenterna nämner att återbetalningsförmågan är ett viktigt kriterium vid kreditgivning och att det bör finnas goda underlag som kan påvisa denna. Ett sätt för banken att underlätta riskbedömningen är enligt Svedin (1992), att använda sig av ratingsystem. SEB tar en upplysning via UC som visar ett kreditråd och ger en scoring som fungerar som ett slags betyg på företaget. Nordea använder sig också av modeller som kallas scoringsystem. Nordea bedömer sin kreditrisk genom denna scoring men vid större krediter sker en mer avancerad analys. Handelsbanken arbetar inte efter några färdiga score-modeller men gör däremot en analys av företagets bokslut för att se hur verksamheten har utvecklats och sätter därefter en rating utifrån det. Denna rating har stor betydelse i kreditbedömningen och påverkar bland annat bankens att ingå nya affärer med företaget. Almi nämner inte något särskilt scoringsystem men har en mall som utgångspunkt i bedömningen. Vid ansökan om större krediter eller ett komplicerat ärende utarbetas ett beslutsunderlag som kan läggas fram till en så kallad kreditkommitté (Riksbanken, 2001). SEB kräver alltid minst två medarbetare vid ett kreditbeslutet. Vid större kreditbelopp samt vid mer komplexa ärenden, tas ärendet vidare för beslut i kreditkommitté. Samma sak gäller för Almi. Det tas aldrig ett kreditbeslut individuellt utan alltid av två finansieringsrådgivare eller en kreditdelegation beroende på kreditvolym och ärende. Handelsbanken anser att de har högt beslutstak vid kreditbedömning där banken litar på att varje medarbetare självständigt ska klara av att hantera självständiga kreditbedömningar. Större kreditvolymerna skickas dock vidare till en kreditavdelning i Göteborg, och de största krediterna beslutas i Stockholm.

5.2 Finansiella faktorer

En bedömning av den ekonomiska ställningen för redan etablerade företaget är relevant då den ger en bild utav företagets finansiella och situation (Broomé, Elmér, & Nylén, 1998). Ett årsbokslut kan tydligt visa företagets finansiella ställning samt redovisningsinformationen som presenteras i UC. Enligt artikeln i Balans (nr 8-9, 2001) anses soliditet och kassalikviditet vara de överlägset mest använda nyckeltalen. Detta överensstämmer med det bankerna utgår ifrån. SEB anser att nyckeltal som främst används för att styrka företagets förmåga att klara framtida förluster, är soliditet, eget kapital samt konsolideringsgraden. SEB analyserar även kassaflödet då den indikerar företagets förmåga att kunna betala löpande kostnader, och beaktar ifall bolaget binder upp kapitalet i något lager. För Nordea är det främst omsättning, lönsamhet och avkastningstalen som är relevanta. Nordea kollar även på resultatet efter finansiella poster samt eget kapital och soliditet. Samtliga banker utgår även från en

likviditetsbudget och kassaflödesanalys. Almi nämner även att de riktar fokus på olika marginaler, soliditet, eget kapital och skuldsättningsgrad. Svensson (2003) menar att företagets nyckeltal jämförs med ett medianvärde som representerar branschen företaget befinner sig i, även kallad branschtal. Så gott som alla respondenter menar att företagets nyckeltal sätts i förhållande till ett branschtal. Respondenten på Nordea hävdar att ett nyckeltal inte indikerar så mycket om det inte ställs i relation till något. Nyckeltalen jämförs därför med den specifika branschens nivå. Respondenten på Handelsbanken och Almi nämner att kreditbedömning kan variera beroende på vilken bransch företaget befinner sig i. Med detta så jämförs företagets nyckeltal med branschnyckeltal. Samtliga banker hävdar även att det vid branschspecifika frågor, finns ett internt stöd hos bankernas som kreditbedömare kan rådfråga med. Vid inhämtning av finansiell information anses UC vara ett smidigt och enkelt verktyg för banker och kreditinstitutioner (Svensson, 2003). Utöver information från upplysningen så kräver kreditbedömare oftast in kompletterande handlingar såsom företagets interna rapporter, budgetar, prognoser och olika kalkyler. Kreditomdömet i UC avser även bolagets betalningsförmåga och betalningshistorik samt uppgifter om betalningsanmärkningar. SEB hämtar information från UC och utgår utöver det från bland annat företagets bokslut, delårsrapporter och prognoser beroende på vad krediten avser. Nordea och Handelsbanken hämtar information från UC men vill utöver detta erhålla bokslut och delårsrapporter i kreditbedömningen. När Almi ser över företagets ställning så spelar historiken en markant roll i bedömningen. Denna historik erhålls genom bankernas egen information om företaget samt via UC. Informationen från UC kompletteras oftast med bolagets delårsrapporter, med syfte att erhålla på färsk och uppdaterad information som möjligt. SEB, Handelsbanken och Almi hävdar att betalningsanmärkningar i UC beaktas och kan påverka kreditbedömningen.

5.3 Icke-Finansiella faktorer

Att granska företagsledningen och styrelse är väsentligt för kreditbedömare då den har betydelse för företagets överlevande och framsteg (Broomé, Elmér, & Nylén, 1998). Samtliga banker anser att företagsledningen och ägare i stor grad påverkar deras kreditbedömning. Det kan däremot vara svårt att värdera och beskriva en företagsledning samt finna en enhetlig grund för vad gott ledarskap faktiskt är för något (Broomé, Elmér, & Nylén, 1998). Handelsbanken vill kunna säkerställa att ägare och företagsledning kan hantera olika situationer som kan uppstå samt ha förmågan att vidta åtgärder för att bolaget skall kunna fortsätta klara åtagandet mot banken. Almi beskriver en duktig entreprenör och ledare med egenskapen att tidigt kunna upptäcka varningssignaler och ha kontroll över bolagets ekonomi. En duktig ledare ökar företaget möjlighet att göra de åtgärder som krävs i god tid vilket minskar bankernas risk vid kreditgivning.

Enligt Svedin (1992) bör marknad, bransch, kunder och konkurrenter analyseras. SEB anser att omvärldssituationer kan påverka bedömningen beroende på vilken bransch företaget befinner sig i, men inte nödvändigtvis. De omvärldsfaktorer som Almi nämner är vilken bransch kunden befinner sig i samt hur marknad- och konkurrenssituationen ser ut. En faktor som

enbart Almi belyser som viktig i kreditbedömningen, är företagets hållbarhetsutveckling och miljöfrågor.

5.4 Personbedömning

Referensramen visar att intuition och känslor har en signifikant del i beslutsfattande och kan utifrån kreditbedömarens erfarenhet, bilda en känsla och intuition vilket empirin också påvisar. Green (1997) hävdar att intryck och intuition enligt en del kreditbedömare ansetts vara viktigt, medan andra hävdar att det är en irrationell faktor som kan leda till felaktiga beslut. Samtliga respondenter i denna studie anser att personbedömningen har en betydande roll för kreditbedömningen. Den upplevs således som ett svårare och mer diffust område som kan vara svår att motivera. Personbedömning anses enligt samtliga banker vara baserat på erfarenhet och handlar mycket om vilken magkänsla och intuition kreditbedömaren har vid kreditgivning. Förtroendet för företaget och personerna, är för banken minst lika viktig som övriga faktorer (Balans nr 8, 1982). Respondenterna på SEB och Nordea instämmer med referensramen och nämner att förtroende för personerna bakom företaget, är av väsentlig faktor i kreditbedömningen

Ett problem som kan uppstå vid personbedömning är att den är starkt kopplad till personkemi som människor har för varandra (Green, 1997). Respondenten på Nordea menar att en dålig känsla av personerna som driver företaget inte ska nonchaleras då den subjektiva känslan oftast är korrekt. Däremot nämner respondenten att personkemi, bör i den mån som är möjligt, sorteras bort i bedömningen.

Kapitel - 6 Slutsats

I detta kapitel presenteras min slutsats och diskussion som utgår ifrån analysen och besvarar den frågeställning som återfinns i kapitel 1.

6.1 Slutsats

I analysen framgår det tydligt att kreditbedömning gentemot företag, sker på ett likartat sätt i de undersökta bankerna. Dock finns det ett fåtal skillnader i hur dessa faktorer ställs i förhållande till varandra. Samtliga banker hävdar att fastställandet av återbetalningsförmågan är den viktigaste faktorn i kreditbedömningen. Denna förmåga kan enligt referensramen fastställas med hjälp av finansiell analys, dock visar delar i empirin att icke-finansiella faktorer också kan påverka risken och företagets möjligheter att fullfölja sitt åtagande. Har kunden tidigare visat att de klarar sina åtagande gentemot banken leder det ofta till en positiv bedömning. En sådan bedömning baseras dock inte enbart på finansiell information utan även på relationen och personen bakom företaget. Samtliga respondenter belyser företagets historiska prestation som en avgörande faktor men utgår även i vissa fall, enligt merparten av bankerna, även från prognoser. Särskilt SEB understryker vikten av framåtriktade prognoser, jämfört med resterande banker som främst betonar historiska prestationer som avgörande för kreditbedömningen.

Finansiell och icke-finansiell information har stor betydelse för kreditgivningen. Stort fokus ligger på det framtida kassaflödet, då den bäst säkerställer återbetalningsförmågan. Det som framgår i referensramen samt av samtliga respondenter är att företagsledningen även har stor betydelse vid kreditbedömningen. Referensramen samt empirin påvisar att en god ledare samt en bra relation mellan kreditgivaren och kredittagaren är oerhört viktig, detta då banken tillsammans med företaget i god tid ska kunna vidta nödvändiga åtgärder. Omvärldssituationer som konkurrens, marknad och kunder anses också enligt referensramen som viktig vid bedömningen men denna information påtalas bara av en av bankerna. En skillnad mellan bankerna var huruvida deras kreditbedömning påverkades under finanskrisen 2008. Respondenterna från SEB och Nordea tycktes inte bli särskilt påverkade under denna tid. Respondenten på Nordea såg en allmänt osäkrare marknad men upplevde ingen vidare förändring i kreditbedömningen. Almi i motsats till sina branschkollegor, ökade snarare sina kreditvolymerna under krisåren. Detta i syfte att hjälpa företag med goda framtidsutsikter i de fall som bankerna valde att inte gå in med finansiering. Anledningen till att Almi kunde bära större risk bottnar i att dem inte har någon kapitalbas att ta hänsyn till då deras kapital utgörs av en fond. Personbedömningen har genom uppsatsen visat sig ha stor påverkan och betydande effekt vid kreditbedömningen. Samtliga banker betraktar denna del som central och anser att den i stor grad ska avvägas i helhetsbedömningen. Samtliga respondenter anser att en intuition och en känsla inför en person inte ska åsidosättas. Får en kreditbedömare en bra känsla och känner stort förtroende för personen kan det underlätta beslutet och i flesta fall leda till positiva utfall för det kreditsökande företaget. Även om merparten av bankerna ser detta område som en svår och diffus faktor, är det ändå något som ofrånkomligt inkluderas i helhetsbedömningen.

6.2 Slutdiskussion

Sammanfattningsvis visar studien på hur väsentliga finansiella, icke-finansiella faktorer samt personbedömningen är för kreditbedömaren. Kreditbedömningen innebär således att kunna se en helhet eftersom att många aspekter ska vägas in. Kreditbedömning handlar om sunt förnuft vilket innebär att kreditbedömaren tar ställning till rimligheten i all information som presenteras för dem. Studien tyder på att kreditgivaren inte prioriterar den ena faktorn framför den andra, då samtliga respondenter betonar vikten av en helhetsbedömning samt att varje situation är unik. Dock är min uppfattning att finansiell information och där främst kassaflödesanalys har hög prioritet och en betydande inverkan vid bedömningen. Troligtvis för att den visar företagets faktiska in- och utbetalningar vilket direkt avspeglar deras förmåga att betala tillbaka kredit såväl som ränta. I enlighet med studiens bakgrundsbeskrivning syftar kreditbedömningen i grund och botten till att minimera kreditförluster, därför är kredittagarens återbetalningsförmåga central oavsett invägande av andra faktorer. Samtliga banker nämner att säkerheter har en riskminimerande effekt, dock är detta inte främsta fokus. Förmodligen bottnar det i att bankerna inte betraktar säkerheter som synonymt med återbetalningsförmåga. Säkerheter kan fluktuera i värde över tid och indikerar heller inte företagets förmåga att på sikt generera intäkter som i längden är avgörande för företagets fortlevnad och därigenom förmåga att fullfölja betalningsåtagandet till banken. Därför upplever jag att säkerheter vare sig kan ersätta eller trygga bankerna vid deras bedömning utan att beakta de faktorer som studien främst redogjort för.

Studien påvisar att personbedömningen tillsammans med icke-finansiella faktorer har en betydligt större inverkan vid kreditbedömning för företag, än vad jag hade föreställt mig. Det är intressant att faktorer som utgörs av känslor och intuition tycks ha så stor betydelse för kreditbedömning i jämförelse med den finansiella informationen som istället är mer konkret och mätbar. Således räcker det inte för företag att endast redogöra för en god ekonomisk ställning med stark återbetalningsförmåga, utan kredittagare måste även se till att göra ett gott intryck i syfte att skapa en förtroendeingivande relation till kreditbedömaren. Dock är det enligt min mening inte någon bank som enbart skulle förlita sig på personbedömning eller icke-finansiella faktorer även om de kan ge en indikation på återbetalningsförmågan. Det förefaller därmed att finansiella faktorer ytterst påverkar kreditbedömningen då dessa kan mätas och jämföras över tid vilket enklast kan återspegla återbetalningsförmågan som är grundkriteriet och mest avgörande vid kreditbedömningen.

6.3 Förslag på fortsatt forskning

Under uppsatsen gång har jag stött på en del områden som tänkas vara intressanta att studera noggrannare. Ett förslag på vidare forskning är bankernas hantering av prissättningen vid kreditgivning av företag. Beroende på olika parametrar ser riskprofilen för en kredittagare olika ut, vilket kräver en differentierad prissättning. Det hade varit intressant att se över bankernas hantering av prissättning vid kreditgivning till företag samt undersöka om den verkligen står i paritet med hur riskprofilen egentligen ser ut.

Referenslista

Tryckta Källor

- Andersen, Heine (red.) (1994). Vetenskapsteori och metodlära: introduktion. Lund: Studentlitteratur
- Broomé, Per, Elmér, Leif & Nylén, Bertil (1998). Kreditgivning till företag. 5., [rev.] uppl. Lund: Studentlitteratur
- Funered, Urban E. (1994). Bankernas risktagande. Stockholm: Nerenius & Santérus
- Green, Erling (1997). Kreditbedömning och intuition: ett tolkningsförslag. Lund: Lund Univ. Press
- Holme, Idar Magne & Solvang, Bernt Krohn (1991). Forskningsmetodik: om kvalitativa och kvantitativa metoder. Lund: Studentlitteratur
- Kvale, Steinar & Brinkmann, Svend (2009). Den kvalitativa forskningsintervjun. 2. uppl. Lund: Studentlitteratur
- Lybeck, Johan A. (2011). A global history of the financial crash of 2007-2010. Cambridge: Cambridge Univ. Press
- Riskbedömning: bankers riskbedömning vid kreditgivning till nystartade företag : en rapport från Riskbedömningsprojektet. 2. tr. (1993[1992]). Stockholm: NUTEK (Närings- och teknikutvecklingsverket)
- SFS 2004:297, Lag (2004:297) om bank- och finansieringsrörelse
- Svedin, Jenny (1992). Kreditgivning och kreditbedömning av företag. 1. uppl. Malmö: Almqvist & Wiksell ekonomiförl.
- Svensson, Birgitta (2003). Redovisningsinformation för bedömning av små och medelstora företags kreditvärdighet. Diss. Uppsala : Univ., 2003
- Svensson Kling, Katarina (1999). Credit intelligence in banks: managing credit relationships with small firms. Diss. Lund : Univ.
- Thurén, Torsten (2005). Källkritik. 2., [rev. och utök.] uppl. Stockholm: Liber
- Trönberg, Carl-Christian (2012). The psychology of lending decisions: looking back and moving forth. Licentiatavhandling (sammanfattning) Göteborg: Göteborgs universitet, 2012

Artiklar

FAR online, Balans nr 8, 1982 [Online]

HYPERLINK

["http://www.faronline.se.ezproxy.ub.gu.se/Dokument/Balans/1982/BALANS_Nr_08_1982/BALANS_1982_N08_A0005/?query=icke+finansiell+kreditbedmning"](http://www.faronline.se.ezproxy.ub.gu.se/Dokument/Balans/1982/BALANS_Nr_08_1982/BALANS_1982_N08_A0005/?query=icke+finansiell+kreditbedmning)
http://www.faronline.se.ezproxy.ub.gu.se/Dokument/Balans/1982/BALANS_Nr_08_1982/BALANS_1982_N08_A0005/?query=icke+finansiell+kreditbedömning

FAR online, Balans nr 8-9, 2001 [Online]

HYPERLINK

["http://www.faronline.se.ezproxy.ub.gu.se/Dokument/Balans/2001/BALANS_Nr_08-09_2001/BALANS_2001_N08-09_A0009/"](http://www.faronline.se.ezproxy.ub.gu.se/Dokument/Balans/2001/BALANS_Nr_08-09_2001/BALANS_2001_N08-09_A0009/)
http://www.faronline.se.ezproxy.ub.gu.se/Dokument/Balans/2001/BALANS_Nr_08-09_2001/BALANS_2001_N08-09_A0009/ [Använd 13 December 2013].

Hussain, M., & Gudaskaran, A., (2002). An institutional perspective of non-financial management accounting mesaners: a review of the finansiell services industry. Managerial auditing journal, vol. 17, no 9, s. 518-536.

Sveriges Riksbank (2001). Kreditgivning och kreditrisker. Finansiell Stabilitet, vol. 2, s. 65-77

Internet:

Almi.

<http://www.almi.se/Om-Almi/> [Använd 3 Januari 2014].

Almi Årsredovisning, 2012

http://www.almi.se/Images/Huvudkontoret/Om%20Almi/AlmiB_2012.pdf [Använd 2 Januari 2013].

Handelsbanken Årsredovisning, 2012

[https://www.handelsbanken.com/shb/inet/icentsv.nsf/vlookuppics/investor_relations_hb_12_bokslut/\\$file/hb_12_sv_bokslut.pdf](https://www.handelsbanken.com/shb/inet/icentsv.nsf/vlookuppics/investor_relations_hb_12_bokslut/$file/hb_12_sv_bokslut.pdf) [Använd 2 Januari 2013].

Nordea.

HYPERLINK "<http://www.nordea.com/Om+Nordea/Koncernen+i+>"

<http://www.nordea.com/Om+Nordea/Koncernen+i+översikt/Nordeas+historia/Nordeas+tillkomst/1503092.html> [Använd 3 Januari 2014].

Nordea Årsredovisning, 2012

HYPERLINK "http://www.nordea.com/sitemod/upload/root/www.nordea.com%20-%20se/Investorrelations/nordea_annual_report_2012_se.pdf"

http://www.nordea.com/sitemod/upload/root/www.nordea.com%20-%20se/Investorrelations/nordea_annual_report_2012_se.pdf [Använd 28 December 2013].

SEB.

HYPERLINK "<http://www.sebgroup.com/sv/Om-SEB/>" <http://www.sebgroup.com/sv/Om-SEB/> [Använd 27 December 2013].

Intervjuer

Almis respondent, Finansieringsrådgivare Almi, 17 december 2013. Telefonintervju

Handelsbankens respondent, Företagsrådgivare Handelsbanken, 4 december 2013.

Besöksintervju

Nordeas respondent, Kreditchef Nordea, 10 december 2013. Telefonintervju

SEB:s respondent, Företagsrådgivare SEB, 10 december 2013. Telefonintervju

Bilaga 1.

Intervjumall

1. Kortfattat, vem är du? Bakgrund, befattning
2. Hur länge har du arbetat med kreditbedömningar?
3. Vilken typ av företag arbetar du med? Exempelvis etablerade, mindre, inom viss bransch?
4. Beskriv hur er kreditbedömningsprocess till företag går till, utgår ni från någon generell modell eller mall?
5. Vad är viktigast för er att säkerställa innan kreditbeslut?
6. Hur mycket kontakt har ni med företaget innan/under kreditbedömningen?
7. Vad anser du vara den största risken med kreditgivning, vilka krav ställer ni?
8. Vilka enskilda faktorer anser ni vara viktigast och vilken information kan enklast hjälpa er att fatta beslut i en kreditbedömning?
9. Hur kontrollerar ni att företagets kreditvärdighet är det som kunden vill framhäva, dvs att de inte döljer information som är relevant för bedömningen?
10. Vilken typ av redovisnings information och nyckeltal utgår ni ifrån?
11. Hur mycket väger ni in den icke finansiella informationen såsom exempelvis affärsidé, bransch, ledning?
12. Kan omvärldssituationer påverka kreditbedömningen?
13. I hur stor grad skulle du säga att den personliga bedömningen såsom personkemi, intuition, magkänsla, kompetens och första intryck påverkar kreditbedömningen?
14. Utifrån din erfarenhet som kreditbedömare, när upplever du att kreditbeslut är som svårast, i vilken typ av situation?
15. Vad är enligt dig mest avvägande vid svåra beslut, de finansiella faktorerna, icke-finansiella faktorerna eller personbedömningen?