



Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet
Företagsekonomiska Institutionen

En Jämförelse i Blancokredithantering mellan
Svenska Nischbanker från Detaljhandelsbranschen och
Universalbanker

Seminariearbete D-nivå

Industriell och Finansiell Ekonomi

HT-2007

Handledare:

Marja Mankila

Författare:

Martin Erlingsson 810819

Li Yao 831206

Förord

Att studera blancokredithantering har varit en lärorik och intressant process. Författarna vill rikta ett stort tack till handledaren, Merja Mankila, för de insiktsfulla kommentarer och goda vägledning hon bidragit med i vårt uppsatsskrivande. Vidare vill vi även tacka opponenter på seminarierna för bra feedback och tips till vårt fortsatta arbete. Slutligen riktar vi ett stort tack till våra respondenter, Bernt Niklasson från Handelsbanken, Hans Lindström från Nordea, Jimmi Brink från SEB, Tomas Hjalmarsson från ICA Banken, och Jonas Löwegren från Ikanobanken, som tagit sig tid att medverka i studien.

Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet

Göteborg den 5 februari 2008

Martin Erlingsson

Li Yao

Sammanfattning

Titel: En Jämförelse i Blancokredithantering mellan Svenska Nischbanker från Detaljhandelsbranschen och Universalbanker

Ämne: Industrial and Financial Management

Central Begrepp: Blancokredit, Kreditrisk, Kreditprovning, Nischbanker

Forskningsfrågor:

- Använder svenska universalbanker och nischbanker med ursprung från detaljhandelsbranschen samma kriterier för riskbedömning vid blancokreditgivning?
- Hur skiljer sig deras kredithantering?

Syfte: Syftet med studien är att göra en jämförelse i blancokredithantering mellan nischbanker med ursprung från detaljhandelsbranschen och Sveriges universalbanker. Detta för att utreda eventuella likheter och skillnader och belysa dessa i en modell.

Metod: Vi har valt att använda en deduktiv metod och utfört en kvalitativ undersökning. Våra undersökningsobjekt avgränsas till Svenska nischbanker med ursprung från detaljhandelsbranschen och universalbanker. Empirin är grundad på Telefon- och besöksintervjuer med utvalda respondenter från ovan nämnda undersökningsobjekt.

Slutsats: Undersökningens resultat visar att svenska universalbanker och nischbanker med ursprung från detaljhandelsbranschen har i stort sett likadana kriterier för riskbedömning vid blancokreditgivning, i det avseendet att de utgår ifrån liknande teoretiska modeller. Resultatet visar även att det finns olikheter vid kreditbedömningen, med avseende på bankernas olika arbetssätt beroende på respektive banks förutsättningar, målsättningar och utvecklingsfas. Vi kommer fram till följande punkter:

- *NB: Nytänkande vs. UB: Lågrisk*
- *NB: Standardiserad kreditprovning vs. UB: Flexibilitet vid kreditbedömning*
- *NB: Profit Scoring på kollektiv nivå vs. UB: Individuella riskbedömningar*
- *NB: Mindre utvecklad Behavioural Scoring vs. UB: Utvecklad Behavioural Scoring Modell*

Innehållsförteckning

1. Inledning	6
1.1 Bakgrund.....	6
1.2 Problem diskussion.....	8
1.3 Forskningsfrågor.....	9
1.4 Syfte	10
1.5 Avgränsningar.....	10
1.6 Studiens målgrupp	10
1.7 Tidigare studier.....	10
2. Metod	11
2.1 Deduktiv ansats	11
2.2 Val av forskningsmetod.....	11
2.3 Insamling av data	12
2.3.1 Primärdatainsamling	13
2.3.2 Sekundärdatainsamling	14
2.4 Metodkritik.....	15
2.4.1 Validitet.....	15
2.4.2 Reliabilitet	16
3. Teoretisk Referensram	17
3.1 Kreditrisk	17
3.2 Konsumentkredit och blancolån.....	18
3.3 Bankens målsättning vid kreditgivning.....	18
3.4 Kreditprövning	19
3.4.1 Informationshantering vid kreditprövning	20
3.5 Bankens policyregler vid kreditgivning	21
3.6 Kvar att leva på kalkyl.....	21
3.7 Kredithanteringsmodeller	23
3.7.1 Credit Scoring.....	23
3.7.2 Behavioural Scoring.....	26
3.7.3 Profit Scoring.....	28
3.7.4 Sammanfattning av kredithanteringsmodeller.....	29
4. Empiri	31
4.1 Empiritabell.....	31
4.2 Nischbanker (NB).....	32
4.2.1 Synsätt på blancokreditmarknaden	33
4.2.2 Målsättning och strategi med blancokreditgivning.....	33
4.2.3 Tillämpning av policyregler	34
4.2.4 "Kvar att leva på"-kalkyl.....	34
4.2.5 Kredithanteringsmodeller	34
4.2.6 Utveckling av kredithanteringssystem och Basel II:s påverkan	36
4.3 Universalbanker (UB).....	38
4.3.1 Synsätt på blancokreditmarknaden	39
4.3.2 Målsättning och strategi med blancokreditgivning.....	39

4.3.3 Tillämpning av policyregler	40
4.3.4 "Kvar att leva på"-kalkyl.....	40
4.3.5 Kredithanteringsmodeller	41
4.3.6 Utveckling av kredithanteringssystem och Basel II:s påverkan	43
5. Analys	44
5.1 Synsätt på blancokreditmarknaden	44
5.2 Målsättning och strategi med blancokreditgivning	44
5.3 Tillämpning av policyregler.....	45
5.4 "Kvar att leva på"-kalkyl	45
5.5 Kredithanteringsmodeller	46
5.5.1 Credit Scoring.....	46
5.5.2 Behavioural Scoring.....	47
5.5.3 Profit Scoring.....	47
5.6 Utveckling av kredithanteringssystem och Basel II:s påverkan	48
6. Slutdiskussion	49
6.1 Slutsats.....	49
6.1.1 Kredithanteringsmodell.....	51
6.2 Rekommendationer till vidare forskning.....	52
Källförteckning	53
Bilaga 1. Intervjumall	56
Figurer och tabeller	
Figur 1 Profit Scoring.....	31
Figur 2 Credit Scoring och Behavioural Scoring.....	32
Figur 3 Kredithanteringsmodeller.....	56
Tabell 1 Intervjuer	15
Tabell 2 "Kvar-att-leva-på" kalkyl	24
Tabell 3 Credit Scoring Modell	27
Tabell 4 Beteende Variabler.....	30
Tabell 5 Basel II Schablonmetod.....	33
Tabell 6 Empiri	36
Tabell 7 Nischbankernas blancokrediter	37
Tabell 8 Universalbankers blancokrediter.....	43

1. Inledning

Uppsatsen inleds med en beskrivning av kreditmarknaden och en diskussion rörande kredithantering av blancokrediter i Nischbanker (NB) och Universalbanker (UB). Vidare presenteras forskningsfrågor, syfte, avgränsningar för att ge läsaren en bild av hur författarna tänkt gå vidare i undersökningen. Även tidigare studier inom närliggande undersökningsområde beskrivs för att belysa studiens relevans.

1.1 Bakgrund

En förutsättning för att en ekonomisk marknad skall fungera är ett väl fungerande betalningssystem. Sparande, finansiering, betalningsförmedling och riskhantering är grundläggande faktorer för en fungerande ekonomisk marknad. De främsta aktörerna som tillhandahåller dessa typer av tjänster är banker.¹ För att hålla en stabil utveckling av bankens grundläggande funktioner, såväl inlåning som utlåning, räntesättning och betalningsförmedling, är banker reglerade på ett antal olika sätt, utöver de regleringar som gäller alla företag som bedriver näringsverksamhet.² Det finns krav på att banker skall ha adekvata riskhanteringssystem och likviditet för att driva en bankverksamhet.³ Nyligen har även det nya Basel II regelverket trätt i kraft vilket ytterligare ökar pretentionerna på bland annat riskhantering och likviditet.⁴

Strukturen på den svenska bankmarknaden har under lång tid bestått i att det finns ett stort antal aktörer, men marknaden varit dominerad av fyra stora aktörer som också benämns som universalbanker, vilket är banker som har ett komplett sortiment av finansiella produkter och tjänster.⁵ Dessa aktörer är Handelsbanken, Nordea, Swedbank och SEB. En avgörande utveckling har skett genom en rad avregleringar av den svenska bankmarknaden. Avregleringarna har ägt rum stegvis under ett antal år från slutet på sjuttioalet fram till mitten på nittioalet och har lett till stora förändringar för aktörerna på marknaden. Förändringarna har främjat konkurrensen på bankmarknaden på en rad olika sätt. 1978 då bankernas räntesättning av inlåningsräntorna släpptes fria och i maj 1985 då även utlåningsräntorna släpptes fria,

¹ Svenska Bankföreningen, *ECON-rapport*, nr.2007-025, 91-85080-28-4, Mars 2007, sid.50

² Svenska Bankföreningen, *Banker I Sverige, faktablad om svensk marknad*, Juni 2007, sid.8

³ http://www.fi.se/Templates/ListPage___2914.aspx

⁴ http://www.fi.se/upload/30_Regler/50_Kapitaltackning/TidsplanBasel2.ppt, 2007-09-16

⁵ Svenska Bankföreningen, *Banker I Sverige, faktablad om svensk marknad*, Juni 2007, sid.6

har på ett markant sätt ökat konkurrensmöjligheterna på bankmarknaden.⁶ Möjligheten för mindre aktörer som exempelvis nischbanker⁷ att slå sig in på valda marknadssegment har med dessa förändringar blivit möjlig.

Sedan mitten av 1990-talet, har ett flertal nischbanker kommit in på den svenska bankmarknaden. Exempel på nischbanker i Sverige är Ikanobanken, etablerad år 1995 och ICA Banken, år 2002.⁸ Författarna har valt att fokusera på ICA Banken och Ikanobanken då dessa två banker inte deltagit i Finansinspektionens studie *Blancokrediter till konsumenter*, men även på grund av att författarna har koppling till båda företagen sedan tidigare. Båda nischbanker har redan i början specialiserat sig inom konsumentkreditmarknaden genom att erbjuda krediter i form av blacolån, lån utan säkerhet.⁹ Trots den hårda konkurrensen på marknaden under de senaste åren, har exempelvis Ikanobanken lyckats med att hålla tillväxten på en tvåsiffrig procent, genom att erbjuda sina kunder konkurrenskraftiga räntor och enkla villkor vid blancokreditgivning.¹⁰

Blancokrediter har under de senaste åren ökat kraftigt, allt fler konsumenter tar lån utan säkerhet. År 2005 ökade blacolånen med 14 procent till 100 miljarder kronor, och det var då universalbankerna gav sig in i kampen om de lönsamma lånekunderna och började konkurrera med lägre räntor.¹¹

Då konkurrensen ökar och blancokreditmarknaden expanderar blir kreditbedömningen för blacolån än mer central för bankerna. Det är essentiellt för banker att inte låta sig påverkas i för stor utsträckning av att fler aktörer kliver in på marknaden. Att bedriva bristfällig kreditbedömning i hopp om att behålla/ta marknadsandelar på grund av hård konkurrens kan få förödande konsekvenser. Detta har vi nu sett på bolånemarknaden i USA med enorma kreditförluster och stagnation i ekonomin som

6 Boksjö & Lönnborg-Andersson (1994) *Svenska finanskriser - Orsaker, förlopp, åtgärder och konsekvenser*. Sid. 41

7 *En bank som istället för att erbjuda ett fullständigt sortiment av banktjänster koncentrerar sig på vissa typer av tjänster*. (Definition hämtad från <http://www.finansportalen.se/finanslexiconkn.htm>)

8 <http://www.bankforeningen.se/Bankhistorik.aspx>, 2007-09-20

9 *ICA Banken och Ikanobankens hemsida*

10 *Ikanobanken* (2006), Fem år i sammandrag. Sid 1

11 <http://www.dn.se/DNet/jsp/polopoly.jsp?d=678&a=458693>, 2007-09-23

följd.¹² Det är därmed viktigt för banker att göra rimliga riskbedömningar och sträva efter en väl fungerande riskhantering vid kreditgivning.

1.2 Problem diskussion

Den ökade konkurrensen och den markanta ökningen av marknadsföring för blancolån mot konsument har fått en mängd kritik, exempelvis har olika restriktioner införts mot reklam i tv och radio. Som ett exempel kan tas julhandeln 2007, som förväntades slå rekord i omsättning, men också rekord i kredithandel.¹³ Detta i sin tur förväntades medföra ett högt antal kredittagare som hamnar i ekonomiska svårigheter då de inte klarar av att fullfölja sina åtaganden mot kreditgivaren. Ansvaret för detta ligger förstås i första hand på kunden men även hos kreditgivaren. En fråga att ställa sig är om den ökade konkurrensen på bankmarknaden driver vissa banker att sänka krav på sina kredittagare?

Sårbarheten mot risk beror på såväl riskbedömningssystem bankerna använder sig av och de personer som jobbar inom riskhanteringen.¹⁴ Att ha ett väl fungerande kreditbedömningssystem är viktigt både för kreditgivaren som då i större utsträckning kan undvika kreditförluster, och för kunder som, om kreditbedömningssystem fungerar och tillämpas på ett tillfredställande sätt inte tillåts låna pengar de inte klarar av att återbetala. En tidigare studie utförd av Finansinspektionen (FI), menar att ingen metod för kreditprövning hos ett företag är exakt lik prövningen hos ett annat.¹⁵ Banker använder sig av ett antal olika modeller vid kreditprövning, där den mest utbredda modellen för riskhantering av konsumentkrediter är Credit Scoring. Modellen estimerar kreditrisken med hjälp av insamlad data om konsumenternas boendesituation, civilstånd, månadsinkomst och utgift, nuvarande skulder, ålder och eventuella betalningsanmärkningar med mera.¹⁶ Det finns även andra modeller som används vid kreditbedömning såsom Behavioural Scoring som grundas på kunders

¹² <http://www.affarsvarlden.se/art/198307>, 2008-01-10

¹³ TV4 Nyhetsmorgon, 2007-11-25

¹⁴ Duffie och Singleton (2003) *Credit Risk: Pricing, Management and Measurement*

¹⁵ FI rapport, (2006). *Blancokrediter till konsumenter, 2, uppföljning*. Sid.10

¹⁶ Hempel, G,H; Simonson, D.G. (1999). *Bank Management, text and cases*. Sid. 486

beteendemönster i banken och Profit Scoring som bedömer bankens risknivå på kollektiv nivå.¹⁷

Bedömningsmetoder av olika bankverksamheter varierar i omfattning och noggrannhet beroende på exempelvis vilken typ av kredit det handlar om, hur stort kreditbelopp det gäller och vilka policyregler bankerna arbetar efter.¹⁸ Nischbanker och universalbanker har skilda förutsättningar bland annat gällande organisationsstorlek och målsättning med blancokreditgivning. Universalbankerna har ett utbrett kontorsnätverk och ett stort antal anställda, medan nischbanker har en mindre organisation som använder Internet- och Telefonbaserade tjänster som huvudverktyg.¹⁹ Vi ser även olikheter i bankernas produktsortiment. Båda nischbankers huvudprodukter är blancokrediter, exempelvis ICA Bankens Kundlån och Ikanobankens Banklån, medan universalbankerna har i kontrast en betydligt mindre del blancokrediter i sina kreditportföljer.²⁰ Om dessa faktorer påverkar bankernas arbetssätt, kan de även påverka riskhantering vid blancokreditgivning. Därför vill vi undersöka hur de relativt nybildade nischbankerna agerar på den konkurrensutsatta blancokreditmarknaden, och hur deras arbetssätt skiljer sig i förhållande till de traditionella universalbankerna, för att vidare utreda likheter och skillnader mellan nischbankers och universalbankers kredithantering. Slutligen frågar vi oss om det finns en trend för bankerna att justera sitt kredithanteringssystem för att anpassa sig till dagens kreditmarknad.

1.3 Forskningsfrågor

- Använder svenska universalbanker och nischbanker med ursprung från detaljhandelsbranschen samma kriterier för riskbedömning vid blancokreditgivning?
- Hur skiljer sig deras kredithantering?

¹⁷ Crook, Edelman och Tomas (2007) *Recent developments in consumer credit risk assessment*.

¹⁸ FI, (2006). *Blancokrediter till konsumenter, 2, uppföljning*.

¹⁹ Utvalda bankers hemsida

²⁰ Ibid

1.4 Syfte

Syftet med studien är att göra en jämförelse i blancokredithantering mellan nischbanker med ursprung från detaljhandelsbranschen och Sveriges universalbanker. Detta för att utreda eventuella likheter och skillnader och belysa dessa i en modell.

1.5 Avgränsningar

Studien avgränsar sig från Nischbanker som inte har ursprung från detaljhandelsbranschen. Någon hänsyn till andra kreditgivare med koppling till detaljhandelsbranschen kommer inte att tas. Vidare avgränsar sig studien från alla typer av krediter mot säkerhet.

1.6 Studiens målgrupp

Undersökningsobjekt innefattar tre av Sveriges fyra universalbanker, Handelsbanken, Nordea och SEB; nischbanker ICA Banken och Ikanobanken. Vi vill med uppsatsen belysa olika aspekter av undersökta bankers kreditbedömning. Uppsatsen riktar sig även till andra aktörer på kreditmarknaden, bankanställda samt bankernas nuvarande och potentiella kunder. Slutligen är ambitionen att uppsatsen ska vara givande både för studenter inom finansieringsområdet och för andra personer med allmänintresse av kreditmarknaden.

1.7 Tidigare studier

Finansinspektionens (FI) studie *Blancokrediter till Konsumenter* och *Blancokrediter till Konsumenter II* bidrar till vårt val av undersökningsområde. Studierna ger en jämförelse av kreditbedömning med fokus på genomförandet av Credit Scoring, policyregler och kalkylberäkningar vid kreditprövning. Undersökningsrespondenterna i dessa studier består av fristående kreditbolag och kreditbolag med direkt eller indirekt koppling till detaljhandelsbranschen. Det finns ytterligare ett antal tidigare studier som har belyst liknande problemområde, dessa studier riktade in sig på konsumentkrediter generellt sett, och dess undersökningsobjekt bestod av universalbanker eller nischbanker i Sverige, exempelvis *Basel II:s påverkan på de svenska nischbankernas kredit- och riskhantering*.²¹

²¹ Kjellberg, Uhlmann och Zubac, (2007), *Basel II--Det nya kapitaltäckningsregelverkets påverkan på de svenska nischbankernas kredit- och riskhantering*

2. Metod

I kapitlet presenteras det arbetssätt som använts för att uppfylla uppsatsens syfte och besvara forskningsfrågorna. En förklaring till hur informationsinsamlandet har gått till, val av respondenter och hur intervjuer med dessa gått tillväga. Här presenteras även våra egna åsikter kring den utvalda metoden vilket innefattar uppsatsens validitet och reliabilitet.

2.1 Deduktiv ansats

Det finns generellt två tillvägagångssätt för empiriska undersökningar, deduktivt respektive induktivt tillvägagångssätt. Vid deduktivt tillvägagångssätt utgår forskare från befintlig teori och går därefter ut och samlar in empiri för att se om teorin stämmer överens med verkligheten; Vid induktivt tillvägagångssätt går forskare åt motsatt håll och försöker istället producera ny kunskap utifrån empirin.²² I vår uppsats har vi valt det deduktiva tillvägagångssättet då vi arbetat utifrån befintliga teorier och modeller. Vi baserar också vårt arbete utifrån tidigare studier inom närliggande områden, till exempel FI: s rapporter om blancokrediter till konsumenter. Ett bra sätt att angripa ett problem är att undersöka verkligheten nästan helt utan förutfattade meningar och förväntningar och då få in de data som korrekt speglar verkligheten.²³ Författarna har försökt undvika att utgå från förutfattade meningar eller tidigare antaganden för att insamlad data ska speglar verkligheten så korrekt som möjligt.

2.2 Val av forskningsmetod

Metoden som används i en studie kan vara antingen i form av siffror (kvantitativ) eller ord (kvalitativ). Den kvantitativa metoden går på bredden och innebär att det insamlade materialet sammanställs, kvantifieras och analyseras i numeriska termer.²⁴ Syftet med den kvalitativa metoden är att den insamlade informationen ska ge en

²² Jacobsen, D. I. (2002). *Vad, hur och varför? – Om metodval i företagsekonomi och andra samhällsvetenskapliga ämnen*. Sid. 34-35

²³ Ibid, sid. 35

²⁴ Ibid, sid. 149

djupare förståelse för problemområdet. Den kvalitativa metoden kännetecknas av närheten till det undersökta objektet och denna metod används med fördel då det är få enheter som ska undersökas.²⁵

Författarna har kommit fram till att en kvalitativ metod är att föredra. För att få en djupare förståelse om det utvalda problemområdet, har vi valt att använda oss av intervjuer med kreditansvariga på de utvalda bankerna. Undersökningen är begränsad till att studera ett fåtal objekt, vilka består av tre av Sveriges universalbanker: Handelsbanken, Nordea och SEB (då författarna på grund av begränsad tidsram inte kunde få tillgång till en lämplig respondent från den fjärde universalbanken), och två nischbanker med ursprung från detaljhandelsbranschen: ICA Banken och Ikanobanken.

2.3 Insamling av data

Det är ofta idealiskt att använda olika typer av data, både primär- och sekundärdata i en undersökning, på så sätt kan olika data stödja varandra och därmed styrka forskningsresultat.²⁶ Med primärdata menas att forskare samlar in information anpassad för den specifika studien för första gången och går direkt till den primära informationskällan, vilken nås genom att använda metoder som intervju, observation eller frågeformulär.²⁷ Med sekundärdata menas att forskare baserar sig på upplysningar som andra samlat in för ett annat ändamål och med en annan problemställning än det som forskaren vill belysa. Denna typ av data inskaffas från rapporter, statistik, litteratur med mera.²⁸

25 Jacobsen, D. I. (2002) *Vad, hur och varför? – Om metodval i företagsekonomi och andra samhällsvetenskapliga ämnen*. Sid.145

26 Ibid. Sid.152-153

27 Ibid. Sid.152-153

28 Ibid. Sid.152-153

2.3.1 Primärdatainsamling

Primärdata har samlats in genom intervjuer med deltagande respondenter i vår undersökning. Respondenterna består av följande personer:

	Respondenter	Titel	Tid (ca)	Datum	Ort
ICA Banken	Tomas Hjalmarsson	Kreditchef	90 min	2007-11-29	Borås/ Besöksintervju
Nordea	Hans Lindström	Privatmarknads chef	110 min	2007-12-04	Göteborg/ Besöksintervju
SEB	Jimmi Brink	Risk adviser	60 min	2007-12-05	Stockholm/ Telefonintervju
Handelsbanken	Bernt Niklasson	Kreditchef Regionbank Västra Sverige	90 min	2007-12-10	Göteborg/ Besöksintervju
Ikanobanken	Jonas Löwegren	Kreditchef	60 min	2007-12-11	Älmhult/ Telefonintervju

Tabell 1: Intervjuer

Vi har genomfört öppna individuella intervjuer med omsorgsfullt utvalda respondenter. Syftet med ett sådant urval är att täcka olika aspekter rörande det undersökta problemområdet och få en helhetsförståelse för undersökningsområdet.

Den initiala kontakten togs via E-mail och Telefon där vi presenterade oss för utvalda banker för att upplysa dem om uppsatsens syfte, undersökningsområde och boka tid för intervjuer. I inledningsfasen hade författarna för avsikt att intervjua kreditchefer då vi antog att de hade den breda kompetens om kreditgivningsprocessen som vi eftersökte. Antagandet visade sig stämma till viss del, men hos Nordea och SEB blev vi hänvisade till personer med en annan befattning då dessa banker menade att det fanns andra personer som också var lämpliga som intervjuobjekt. Både besöksintervjuer och telefonintervjuer har genomförts beroende på tillgänglighet till respondenter.

En till två veckor innan intervjuerna ägde rum skickades en intervjumall ut till de

olika respondenterna så att de skulle ha möjlighet att förbereda sina svar.²⁹ Intervjumallen utarbetades först efter att författarna läst in sig på ämnet och utarbetat en teoretisk referensram som täcker det valda problemområdet, och intervjufrågorna är formulerade med hänsyn till uppsatsens syfte och struktur i den teoretiska referensramen.

Författarna är medvetna om att forskningsfrågor ibland kan missuppfattas av respondenter före intervjun. För att minimera risken för misstolkning av intervjufrågorna, har vi vid intervjutillfällena förklarat noggrant för våra respondenter om undersöknings syfte och forskningsfrågorna. Under intervjun har bandinspelning använts när det tillåts.

2.3.2 Sekundärdatainsamling

Vid insamling av sekundärdata har vi använt oss av kurslitteratur, tidigare forskning och ett antal vetenskapliga artiklar från universitetets databaser. Forskningen från tidigare år har vi studerat noggrant för att hämta idéer till vår problemställning och för att tydligt skilja vår forskningsfråga från de tidigare genomförda studierna. Vi har i så hög utsträckning som möjligt använt oss av färsk rapportering och vetenskapliga artiklar som sekundärdata, varav stor del kommer från hemsidor av utvalda banker, myndigheter som Finansinspektionen (FI), Svenska Bankföreningen (SB), Konsumenternas bank- och finansbyrå. Detta för att författarna ska få en uppdaterad förståelse om dagens svenska marknad för blancokrediter, som studien inriktar sig på. I användning av vetenskapliga artiklar har vi vänt oss till internationella källor³⁰, där kredithanteringsmodeller som Credit Scoring, Behavioural Scoring och Profit Scoring är mer utforskade.

²⁹ Intervjumallen är bifogad som Bilaga 1

³⁰ Via Business Source Premier

2.4 Metodkritik

2.4.1 Validitet

Validitet är ett mått på hur väl undersökningen mäter det den är avsedd att mäta, forskaren ska därför fråga sig om respondenternas åsikter är relevanta för att uppfylla undersökningens syfte.³¹ Det finns två aspekter av validitet: intern validitet och extern validitet. Den interna validiteten avser undersökningens utformning och till vilken grad relevanta slutsatser kan dras utifrån den. Extern validitet har att göra med hur pass väl resultatet av undersökningen överensstämmer med verkligheten.³²

Författarna inser att studiens interna validitet påverkas negativt, då intervjuerna med nischbankerna har skett på central nivå medan intervjuerna med universalbankerna har skett på lokal- eller central nivå, där även respondenternas befattning skiljer sig åt hos respektive bank. Svaren från respondenterna var inte lika uttömmande i alla intervjuer, vilket gjorde att författarna ibland hade svårt att jämföra insamlade primärdata i syfte till att belysa likheter och olikheter i blancokredithantering mellan UB och NB. För att hantera ovan nämnda problematik har vi tagit ytterligare kontakt med respondenterna för att få mer utförliga svar.

En hög extern validitet tycker författarna har uppnåtts, då vi utarbetat intervjufrågorna systematiskt och noggrant för att undersökningsresultat skulle ge en rättvisande bild av den verkliga situationen. Vidare tycker vi att studiens externa validitet påverkas positivt, då våra undersökningsobjekt, de tre universalbankerna samt två nischbanker, väl representerar de marknader de verkar inom (med hänsyn till uppsatsens avgränsning). Författarna menar att den externa validiteten skulle stärkas ytterligare om fler respondenter i olika befattning från samma bank skulle intervjuas om tiden tillät.

Generellt sätt tycker författarna att svaren från bankerna inte varit så detaljerade som vi hoppats på grund av att det är sekretessbelagd information och den externa validiteten kan bli lidande av detta. Vidare anser vi att generella slutsatser om hela marknaden inte kan dras då vi bara intervjuat ett begränsat antal banker.

31 Jacobsen, D. I. (2002) *Vad, hur och varför? – Om metodval i företagsekonomi och andra samhällsvetenskapliga ämnen*. Sid. 21

32 Ibid. Sid. 21

2.4.2 Reliabilitet

Med reliabilitet menas att ett mätinstrument exempelvis en enkätundersökning ska ge tillförlitliga och stabila utslag samtidigt som det ska vara fritt från systematiska avvikelser. En hög reliabilitet innebär att andra forskare kommer fram till samma resultat om de använder samma tillvägagångssätt, samma undersökningsobjekt, samma förutsättningar, och undersökningsresultatet ska således vara oberoende av vem som utför den.³³

Ett problem i kvalitativa undersökningar med intervjuer som informationskälla är svårigheten för den som intervjuar att avgöra huruvida respondenten talar sanning eller om något utelämnas.³⁴ Författarna anser att respondenternas svar är tillförliga, och de företag de representerar är förtroendeingivande och sanningsenliga. Vid oklarhet och kunskapsbrist i vissa frågor har respondenterna aktivt valt att vända sig till andra kunniga anställda i banken, så att vi till slut fått alla intervjufrågor besvarade.

Ett annat vanligt inträffande fenomen vid intervjuer är den så kallade intervjuareffekten, vilken innebär att den som intervjuar genom gester och kroppsspråk påverkar respondentens svar. Vad vårt kroppsspråk spelat för roll vid intervjuerna är i vårt tycke svårbedömt, men vi har inte haft för avsikt att påverka.

Bandspelare har använts under intervjutillfällena när det tillåts, och det finns en risk med detta då den intervjuade kan känna sig hämmad att svara på frågorna.³⁵ Vi anser inte att respondenterna känt sig hämmade då frågorna inte varit av känslig art och vi som intervjuare har försökt hålla ett glatt tonläge för att få respondenterna avslappnade, vid både telefonintervjun och besöksintervjun.

³³ Jacobsen, D. I. (2002). *Vad, hur och varför? – Om metodval i företagsekonomi och andra samhällsvetenskapliga ämnen*. Sid. 256

³⁴ Ibid. Sid.270

³⁵ Ibid. Sid.166

3. Teoretisk Referensram

I teoriavsnittet inleder vi med att beskriva risk vid blancokreditgivning till konsumenter, bankernas målsättning och policyregler för blancokreditgivning. Vidare behandlar vi området rörande kredithanteringssystem enligt rekommendationer av lagar och myndigheter. Därefter beskrivs olika metoder och modeller för kreditbedömning och slutligen en redogörelse av det nya Basel II regelverket.

3.1 Kreditrisk

Kreditrisk (fallissemangs risk) definieras som risk att kredittagaren inte kan fullgöra sina avtalspliktigheter, därmed tillbringar banken kreditförlust.³⁶ Banken bedömer risken i en kredit utifrån två aspekter, dels kundens återbetalningsförmåga, dels de säkerheter som kan ställas mot krediten.³⁷ Vid blancokreditgivning då det inte krävs någon säkerhet för låntagare för att kunna ta ett lån, blir återbetalningsförmågan den huvudsakliga aspekten banken utgår ifrån i bedömningen.

Kreditgivaren sätter ränta på lånet för att täcka fallissemangs risk att låntagaren inte betalar tillbaka lånet enligt överenskommelsen. Ju högre fallissemangs risk kreditgivaren tar på sig, desto högre ränta kommer denne att kräva att kredittagaren betalar för att täcka risken.³⁸ När individer eller företag, som har mindre förutsägbara kassaflöden, lånar pengar kommer kreditgivaren kräva betalning som reflekterar sannolikheten för fallissemang. Vid blancokredit till konsumenter är denna risk viktig att bedöma, då kundens återbetalningsförmåga står i centrum.

För att hantera kreditrisk brukar kreditgivare använda sig av score baserade modeller, där kreditgivaren skaffar sig en bild om creditsökandens ekonomiska situation, och beräkna sannolikheten att denne betalar sitt lån under avtalad återbetalningstid.³⁹ Beskrivningar om score baserade modeller presenteras senare i teorikapitlet.

³⁶ Cornett & Saunders (2007) *Financial Markets and Institutions- en introduction to the risk management approach*. Sid. 47

³⁷ Riksbanken (2001) *Kreditgivning och kreditrisker*. Sid. 66

³⁸ Cornett & Saunders (2007) *Financial Markets and Institutions- en introduction to the risk management approach*. Sid. 560

³⁹ Cornett & Saunders (2007) *Financial Markets and Institutions- en introduction to the risk management approach*. Sid. 560

3.2 Konsumentkredit och blacolån

Kreditgivning till konsumenter är ett väsentligt affärsområde för bankerna, då köp på kredit är vanligt och nödvändigt i det moderna samhället. Utan möjlighet till kreditköp skulle många konsumenter aldrig kunna skaffa sig kapitalvaror av olika slag. Banken idag erbjuder en mängd krediter, allt ifrån ett enkellån till bolån, billån med flera. Lån utan säkerhet, så kallade blacolån är en låneprodukt många banker erbjuder idag. Ett blacolån kan vara ett engångslån av en viss summa, vanligtvis sker denna typ av lån enkelt och snabbt via SMS, Telefon eller Internet. Det kan också vara ett kreditkort eller en kredit kopplad till lönekonto.⁴⁰ Under senare år har fler kredittyper lanserats, exempelvis billån, miljölån och utbildningslån, vilka är designade för att skapa och uppfylla efterfrågan i aktuella områden på marknaden.⁴¹

Blancokrediter har blivit mer lättillgängliga under de senaste åren, och aktörer på den här marknaden består av kreditinstitut, banker, nischbanker med ursprung från och/eller koppling till detaljhandelsbranschen. Många aktörer på marknaden erbjuder förmånliga blancoprodukter, där räntenivå och uppläggningsavgift skiljer sig åt. Under senare tid har det i media ifrågasatts om de effektiva räntor som erbjuds konsumenter vid blancokrediter är skälliga. Enligt Konsumentkreditlagen ska kreditgivare uppge effektiv ränta, så att konsumenterna själva kan jämföra kostnader mellan olika krediter.⁴²

3.3 Bankens målsättning vid kreditgivning

Kreditgivning är en av bankens kärnverksamheter. Överlevnad och konkurrensförmåga i en bank beror först och främst på hur banken hanterar kreditrisk på ett lönsamt sätt.⁴³ Bankerna organiserar sin verksamhet utifrån sina målsättningar samt fastställer grundläggande principer för kredithantering, och vilka målsättningar och grundläggande principer bankerna ska fastställa vid kredithantering blir en viktig fråga för att lyckas vid kreditgivningen.

⁴⁰ www.krediter.nu 2007-11-26

⁴¹ Bankernas hemsida

⁴² FI rapport, (2005) *Blancokrediter till konsumenter*. Sid. 5

⁴³ Hempel, G,H; Simonson, D.G. (1999). *Bank Management, text and cases*. Sid. 389

Ett exempel på inverkan av målsättningar och grundläggande principer till hela bankverksamheten och/eller bankbranschen är finanskrisen på 1990-talet. Krisen orsakades av oförsiktig kredithantering efter att utlåningsräntorna släpptes fria år 1985, då bankerna ersatte omsorgsfull kreditbedömning med tillväxt och försvar av marknadsandelar. Dåvarande målsättning i storbankerna att öka lönsamhet genom att öka kreditbelopp och bevilja flera krediter ledde till en rad konsekvenser, och de sänkta kraven på kredittagare ledde till så stora kreditförluster att bankerna till slut behövde ändra sina målsättningar vid kreditgivning för att minska kreditförlusterna. Effekten av krisen blev att bankerna först och främst satsade på förlustminimerande kredithantering genom att öka krav på sina kredittagare och hålla kreditvärdighet på hög nivå.⁴⁴

3.4 Kreditprövning

I Konsumentkreditlagen står följande i paragraf 5⁴⁵:

Näringsidkaren skall, innan kredit beviljas, pröva om konsumenten har ekonomiska förutsättningar att fullgöra vad han eller hon åtar sig enligt kreditavtalet (kreditprövning).

Detta innebär att kreditgivaren ska innan kredit beviljas pröva om creditsökande har ekonomiska förutsättningar att fullgöra åtagandet enligt kreditavtalet, så kallad kreditprövning. Kreditgivaren ska därmed uppskatta kredittagarens framtida betalningsförmåga.⁴⁶

Finansinspektionen (FI) och Konsumentverket (KOV) rekommenderar att kreditgivaren inhämtar en kreditupplysning från Kronofogdemyndigheten om lånesökanden och bedömer sökandens återbetalningsförmåga utifrån dennes inkomster, tillgångar, utgifter och skuldförhållanden inklusive borgensåtaganden, samt eventuella betalningsanmärkningar.⁴⁷

⁴⁴ Boksjö; Lönn borg-Andersson (1994) *Svenska finanskriser - Orsaker, förlopp, åtgärder och konsekvenser*. Sid. 41-44

⁴⁵ http://www.attkunna.se/privatekonomi_kreditprovning.htm 2007-12-01

⁴⁶ Ibid

⁴⁷ Ibid

Prövningen bör grundas på skriftligt underlag och FI anser att kreditprövningen kan förenklas om krediten är liten. Kravet på kreditprövning gäller inte för engångskrediter när avbetalningstiden är högst tre månader, kreditbeloppet skall betalas på en gång,⁴⁸ eller för krediter under 4100 kr (för år 2008).⁴⁹

I Konsumentkreditlagen paragraf 5 står följande⁵⁰:

Kreditprövning behöver inte göras om näringsidkaren på grund av sin kännedom om konsumenten eller andra omständigheter har grundad anledning att utgå från att konsumenten har ekonomiska förutsättningar att fullgöra vad han eller hon åtar sig.

Det innebär att det finns utrymme hos kreditgivare att inte göra en formell kreditprövning, om det i kreditsökandens inlämnade uppgifter enligt kreditgivaren inte kan råda något tvivel om återbetalningsförmågan. Kreditsökande i viss mån kan låna pengar baserat på det förtroende som byggts upp i en nära relation med banken. Ofta har bankerna regelbundna kontakter med sina kunder och utför ibland även besök för att se hur kundens ekonomi fungerar.⁵¹

3.4.1 Informationshantering vid kreditprövning

Kreditgivning är baserad på två fundamentala produkter: pengar och information. Kreditgivaren skaffar dessa två basprodukter från konsumenter själva, där de inlämnade uppgifterna om kredittagaren är underlag till kreditprövning.⁵² En förutsättning för en rättvisande kreditprövning är att kreditgivare samlar in relevant information om låntagaren. Kreditgivaren värderar all information om sökanden och ställer informationen mot tidigare erfarenheter av kreditaktiviteter som har fallerat. Eftersom kreditsökande i ett kreditavtal har tillgång till mer information än den andra, blir så kallad asymmetrisk information ett problem som behöver hanteras i beslutsfattandet.⁵³

48 http://www.attkunna.se/privatekonomi_kreditprovning.htm 2007-12-01

49 <http://www.bankforeningen.se/Nyheter%20-%20f%C3%B6rsta%20sidan/EU-parlamentet%20sa%20ja%20till%20nytt%20konsumnetkreditdirektiv.aspx>, 2008-01-30

50 http://www.attkunna.se/privatekonomi_kreditprovning.htm 2007-12-01

51 Ibid

52 Hempel, G,H; Simonson, D.G. (1999). *Bank Management, text and cases*. Sid. 389

53 Mishkin &Eakins (2006) *Financial Markets and Institutions*, sid. 621

Ett sätt att hantera risk orsakad av asymmetrisk information är att använda Credit Rationing, vilket innebär att kreditgivare inte beviljar lånet även om låntagaren vill betala den avtalade ränta eller högre ränta, kreditgivaren kan också begränsa kreditstorleken på det belopp creditsökanden ansöker om.⁵⁴

3.5 Bankens policyregler vid kreditgivning

Kreditgivaren fastställer grundregler och minimikrav, så kallad policyregler, för att bevilja krediter, vilket underlättar kreditprövningen.⁵⁵ Konsumenternas bank- och finansbyrå berättar att det kan handla om uppgifter som ålder, kön, inkomst, lägsta ”kvar att leva på belopp”, betalningsanmärkningar, antal tidigare förfrågningar om kredit mm.⁵⁶ Detta innebär att creditsökande, för att få kredit, exempelvis ska ha en viss lägsta inkomst, ha uppnått en viss ålder och/eller inte ha betalningsanmärkningar, ett lägsta belopp ”kvar att leva på”. Om dessa förutsättningar inte är uppfyllda, får creditsökanden ofta avslag.⁵⁷

Vid beviljande av mindre krediter, t.ex. blancokrediter, kan kreditbedömningen utföras genomgående med policyregler i kombination med så kallad Credit Scoring, en modell för databehandling av uppgifter för att beräkna sannolikheten för kundens fallissemang av sitt lån.⁵⁸ Mer om ingående variabler i Credit Scoring kommer att presenteras i senare avsnitt.

3.6 Kvar att leva på kalkyl

För att säkerställa creditsökandens återbetalningsförmåga brukar kreditgivaren upprättar en kalkyl över låntagarens förmåga att täcka sina utgifter. Det är en privatekonomisk kalkyl (hushållsekonomisk kalkyl) som bygger på uppgifter om creditsökandens inkomst, skuldsättning, större regelbundna utgifter för t.ex. hushåll,

54 Mishkin & Eakins (2006) *Financial Markets and Institutions*, sid. 621

55 FI rapport, (2006) *Blancokrediter till konsumenter*, 2, uppföljning, sid. 8

56 http://www.konsumentbankbyran.se/artikel/article.asp?_tp_article_id=135&avd=ART_LÅA&menu=ART_LÅA&_form_page_number=1

57 FI rapport, (2006) *Blancokrediter till konsumenter*, 2, uppföljning, sid. 8

58 FI rapport, (2006) *Blancokrediter till konsumenter*, 2, uppföljning, sid. 3

underhåll och resekostnader.⁵⁹ Kalkylen kallas för ”Kvar att leva på ”- kalkyl. Kreditgivare använder vanligtvis standardiserade kalkyler som bygger på att olika uppgifter ska fyllas i delvis av kunden, och en del uppgifter hämtar banken direkt från olika register (t.ex. ålder och kön, antal gjorda kreditförfrågningar, betalningsanmärkningar).⁶⁰ Slutresultatet från kalkylen visar om det som blir ”kvar att leva på” anses tillräckligt för att en kredit ska kunna beviljas. En sådan kalkyl ger kreditsökanden vägledning om vad som blir över att leva på när alla kostnader inklusive lånekostnaderna är betalda.⁶¹

Ett exempel på ”Kvar att leva på ”- kalkyl visas i Tabell 2 nedan⁶²:

+	Inkomster
-	Nuvarande regelbundna utgifter*
-	Lånekostnader
=	Kvar att leva på belopp

*Regelbundna utgifter innefattar levnadskostnader, exempelvis för hyran, mat.

Tabell 2: ”Kvar att leva på ”- kalkyl

Källa: *Swedbank*

Vikten av kalkylberäkningar vid kreditgivning är inte lika stor hos alla kreditgivare, vissa kreditgivare väljer att genomföra kalkyler ifall kundens ansökta kreditbelopp är över ett lägsta kreditbelopp som kreditgivaren fastställt, det vill säga att genomföra kalkylberäkningar eller inte kan ha med det ansökta kreditbeloppets storlek att göra.⁶³ När det handlar om ett mindre belopp än den fastställt lägsta summan, görs oftast en förenklad kreditprovning utan kalkylberäkningar, vilket innebär att kreditgivaren i

59 http://www.attkunna.se/privatekonomi_kreditprovning.htm 2007-12-01

60 http://www.attkunna.se/privatekonomi_kreditprovning.htm 2007-12-01

61 http://www.konsumentbankbyran.se/artikel/article.asp?_tp_article_id=135&avd=ART_LÅA&menu=ART_LÅA&_form_page_number=1, 2007-12-03

62 <http://www.swedbanksjuharad.se/sst/inf/out/infOutWww1/0,,186012,00.html>, 2007-12-08

63 FI Rapport, (2006) *Blancokrediter till konsumenter II*, sid. 7

detta fall endast hämtar en kreditupplysning av kunden för att bedöma dennes återbetalningsförmåga.⁶⁴

3.7 Kredithanteringsmodeller

3.7.1 Credit Scoring

Tankarna bakom Credit Scoring bygger på antagandet att beteendet hos en ny kreditsökande kommer att likna tidigare kredittagares. Credit Scoring är ursprungligen ett sätt att urskilja olika grupper i en population när det är svårt att upptäcka olika karakteristika som separerar olika segment i populationen. Första gången man applicerade metoden på att urskilja ”bra” lån mot ”dåliga” lån, var dock en ren forskningsundersökning utförd för US National Bureau of Economic Research och dess mening var inte att bygga upp något specifikt system för kreditinstitut.⁶⁵

Credit Scoring System har i dagsläget utvecklats till en teknik som används för att bedöma sannolikheten att en kund kommer att möta dess finansiella åtaganden gentemot banken. Varje kreditansökan är förknippad med en viss nivå av återbetalningsrisk för banken, oavsett hur seriös en ansökan är. Credit Scoring är ett av sätten för kreditgivare att beräkna risknivån associerad med att låna ut pengar. Credit Scoring använder, i mån av tillgänglighet, information som banken själv samlat in men även data från kredit informationscentraler, exempelvis UC.⁶⁶ Typiskt fall av informationsparametrar som undersöks är ålder, kön, inkomst, kvar att leva på belopp, betalningsanmärkningar, antal förfrågningar om kredit mm.⁶⁷ Några bedömningskriterier exemplifieras nedan:⁶⁸

- **Taxerad inkomst:** Taxerad inkomst är de uppgifter som man lämnar till skattemyndigheten i sin självdeklaration. Vanligast är att de två senaste

64 http://www.attkunna.se/privatekonomi_kreditprovning.htm, 2007-12-01

65 Tomas (2000) *A survey of credit and Behavioural Scoring: forecasting financial risk of lending to consumers*. Sid.151

66 <http://www.bba.org.uk/bba/jsp/polopoly.jsp?d=259&a=3544>, 2007-10-27

67 http://www.konsumentbankbyran.se/artikel/article.asp?_tp_article_id=135&_tp_page=1, 2007-12-03

68 www.krediter.nu, 2007-11-26

taxerade inkomster redovisas. Detta för att bygga en prognos om framtida möjlighet att kunna betala tillbaka krediterna, lånen.

- **Betalningsanmärkningar:** Betalningsanmärkning är när kronofogdemyndigheten eller en domstol meddelat dom om att man är skyldig att betala en skuld. En betalningsanmärkning finns kvar i tre år.
- **Nuvarande lån:** Nuvarande lån är viktigt på så sätt att kreditbedömning är en prövning om man har förmåga att betala tillbaka skulden. Låneskulder registreras i datasystem som används av kreditupplysningsföretagen. Det går inte att dölja att lån finns om ansökning görs till en annan bank.
- **Typer av krediter:** Vilken mix av olika typer av krediter (lån, kortkrediter med mera) som finns i portföljen är en faktor som påverkar.
- **Kreditaktivitet:** Att ansöka om krediter från olika institut ses negativt i scoring processen. Det ger en bild av att kunden har stor benägenhet att utnyttja krediter hos många företag, vilket ger en negativ bild i bedömningen.

Credit Scoring Systemet lägger sedan ihop poäng utifrån all relevant information som samlats ihop för att få fram ett resultat. Ett exempel på hur ovan nämnda informationsparametrar värderas och poängsätts i en Credit Scoring Modell visas i Tabell 3 nedan. När en kreditsökandes resultat når upp till en viss uppsatt nivå kan banken godkänna ansökan. Om resultatet inte blir tillfredställande ur bankens perspektiv kan det hända att ansökan avslås. Att tilläggas är att banker kan ha olika policys och regler beträffande vilka krediter de är villiga att erbjuda till olika risknivåer, detta reflekterar bankernas branschfarenheter och behörighetskrav. Då banker inte själva har möjlighet eller vill ta hand om kreditbedömningsprocessen outsourcar de ibland tjänsten till kreditbedömningsinstitut som tar hand om processen.⁶⁹

69 Tomas (2000) *A survey of credit and Behavioural Scoring: forecasting financial risk of lending to consumers*. Sid.152

Characteristic	Characteristic Values and Weights				
<i>Annual gross income</i>	<\$10.000	\$10.000-\$25.000	\$25.000-\$50.000	\$50.000-\$100.000	>\$100.000
Score	0	15	35	50	75
<i>Relations with FI</i>	None	Checking account	Savings account	Both	-
Score	0	30	30	60	-
<i>Major credit card</i>	None	1 or more	-	-	-
Score	0	20	-	-	-
<i>Age</i>	<25	25-60	>60	-	-
Score	5	30	35	-	-
<i>Residence</i>	Rent	Own with morgage	Own outright	-	-
Score	5	20	50	-	-
<i>Length of residence</i>	<1 year	1-5 years	>5 years	-	-
Score	0	25	50	-	-
<i>Job stability</i>	<1 year	1-5 years	>5 years	-	-
Score	0	25	50	-	-
<i>Credit history</i>	No record	Missed a payment in last 5 years	Met all payments	-	-
Score	0	-15	50	-	-
Total score	=	=	=	=	=

Tabell 3 Credit Scoring Modell

Källa: *Cornett & Saunders (2007)*, sid. 560

Systemet hjälper banken att fatta beslut om de ska ingå affärsförhållande med kund eller ge ut krediter, genom att med statistiska modeller mäta om kunden som ansöker om en kredit kommer att möta bankens kreditrisknivå. Credit Scoring System bidrar i hög utsträckning till att påskynda hela kreditbedömningsprocessen.⁷⁰

Utveckling av Credit Scoring System blev nödvändig då kreditkorten introducerades i stor skala i slutet på 60-talet och ett behov uppstod av att ha möjlighet att utföra kreditbedömningar i stor omfattning. Kreditbedömningar som tidigare handlagts av

70 Tomas (2000) *A survey of credit and Behavioural Scoring: forecasting financial risk of lending to consumers*. Sid.152

analytiker kunde inte möta den ökande efterfrågan på krediter på ett effektivt och ekonomiskt försvarbart sätt. Behovet av ett automatiserat system växte fram allt mer. När banker och andra kreditinstitut senare började använda sig av automatiserade Credit Scoring System såg de att fallissemangs nivå sjönk med 50 % eller mer.⁷¹

Banker började på 80-talet som ett led av att de sett hur effektivt systemet var använda sig av Credit Scoring för andra produkter än kreditkort, såsom privatlån och på senare år även till bolån och mindre företagslån.

Den senare utvecklingen var möjlig då det på 80-talet introducerades mer avancerade datasystem som regression och linjär programmering vilka är grundpelarna i dagens scoring modeller. Ytterligare verktyg för utvecklande av system som artificiell intelligens teknik och neurala nätverk har tillkommit och bidragit till ytterligare utveckling av system.⁷²

I nuläget har fokus i kreditbolag generellt sett flyttas från att minimera kreditförluster på en specifik produkt mot att maximera potentiell vinst som kan genereras av kunden ur ett mera långsiktigt perspektiv.⁷³

3.7.2 Behavioural Scoring

Behavioural Scoring är en automatiserad värdering av hur en kund bedriver sina finansiella affärer, baserat på aktivitetsmönster banker kan utläsa av kundens olika konton i banken. Behavioural Scoring är som mest effektiv när banken haft en relation med kunden under en längre tid. Det har visat sig statistiskt att Behavioural Scoring varit mer precis vid bedömning av kreditrisk för banken än manuell hantering av låneansökningar. Informationen används sedan till att bygga upp en rättvisande bild av hur kunden hanterar sina konton, detta för att på ett så korrekt sätt som möjligt utföra bedömningar vid kreditansökningar av kunden.⁷⁴

Behavioural Scoring kan användas tillsammans med Credit Scoring för att ge en bredare bild av kundens kreditvärdighet. Dock är det så att trots att Credit Scoren och

71 Tomas (2000) *A survey of credit and Behavioural Scoring: forecasting financial risk of lending to consumers*, sid.151

72 Tomas L.C & Stepanova M (2004) *PHAB Scores: Proportional Hazards Analysis Behavioural Scores*, sid.1008

73 Crook, Edelman och Tomas (2007) *Recent developments in consumer credit risk assessment*, sid.1459

74 Ibid, sid.1463

Behavioural Scoren kan användas tillsammans för existerande kunder, skiftar modellernas signifikans över tiden,⁷⁵ vilket innebär att det finns möjlighet att få den ansökta krediten beviljad om creditsökanden har en god relation med sin bank, trots att ansökandens kreditbetyg är lågt enligt bankens Credit Scoring Modell. I detta fall skiftar signifikansen av scoring modellerna från Credit Scoring till Behavioural Scoring . Om förhållanden förändrats till det bättre kan man lämna in dokument som styrker detta, till exempel högre lön än tidigare eller om en betalningsanmärkning avsåg ett mindre belopp.⁷⁶

Nedan visas en tabell över på variabler som Behavioural Scoren (BS) kan grunda sig på enligt teorin. Tabellen visar exempel på variabler från Credit Scoren (CS) som enligt författarnas tolkning överlappar till Behavioural Scoren och vilka det är visar vi i den vänstra kolumnen i tabellen. Definitioner av vissa facktermer visas i parentes bredvid variabeln.⁷⁷

BS	Datum då konto öppnas
BS	Datum då konto stängs
CS/BS	Summa lån
CS/BS	Återbetalningstid
BS	Avsikt med lån
BS	Amortering (avbetalning på lån)
CS/BS	Summa att återbetala inkl. ränta
CS/BS	Ålder på kund
CS/BS	Netto inkomst (inkomst efter skatt)
CS/BS	Betalningsanmärkningar
CS/BS	Boendesituation
BS	Kredithistorik (Har kunden skött sina återbetalningar på tidigare lån.)

Tabell 4: Beteendevariabler

Källa: *Tomas L. C & Stepanova M (2004) sid. 1009*

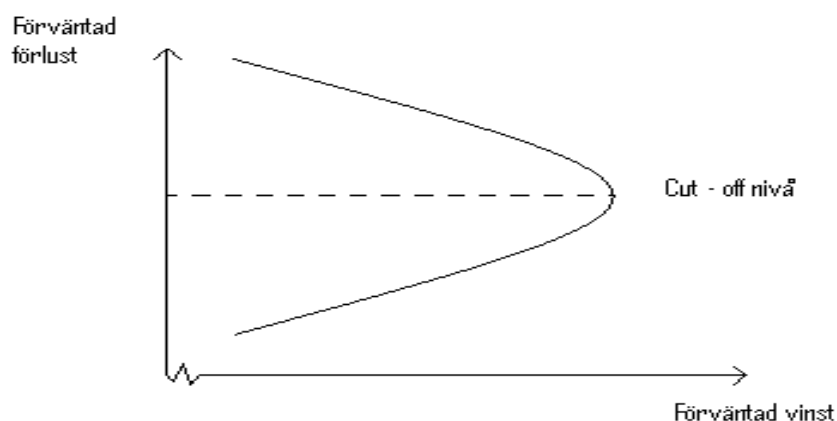
⁷⁵ Tomas L.C & Stepanova M (2004) *PHAB Scores: Proportional Hazards Analysis Behavioural Scores*, sid.1008-1011

⁷⁶ Tomas (2000) *A survey of credit and Behavioural Scoring: forecasting financial risk of lending to consumers*, sid.150

⁷⁷ Tomas L.C & Stepanova M (2004) *PHAB Scores: Proportional Hazards Analysis Behavioural Scores*, sid.1009

3.7.3 Profit Scoring

En stor förändring som börjat ta form de senaste åren är att kreditinstitut lägger om målet från att minimera risken för att en kund inte ska kunna återbetala sin kredit till maximering av den potentiella vinst en kund kan generera. Ett område med stor aktivitet är det rörande cut-off strategi. Forskare inom området⁷⁸ har formulerat ett problem, där de undersöker hur relationen mellan förväntad vinst och förväntad förlust förhåller sig till varandra när kreditinstitut väljer att acceptera fler ansökningar än tidigare, därmed sänka sina kreditkrav (cut-off nivå) och öka risken för fallissemang för att optimera risktagandet i portföljen. Om man antar att förlusten av att en kund som accepterats på grund av sänkt cut-off nivå, överstiger vinsten av en kund som håller sitt avtal med banken, kommer vinsten och förväntade förluster öka i början, men i ett längre perspektiv kommer kreditförlusterna av de allt större antal kunder som accepteras på grund av sänkt cut-off nivå överväga ökningen i inkomster och resultatet kommer att falla. Teorin illustreras i diagrammet nedan och banker som tillämpar Profit Scoring vill ligga på den undre delen av diagrammet vilken kallas för efficiency frontier.⁷⁹



Figur 1: Profit Scoring

Källa: Crook, Edelman och Tomas (2007) sid.1459

Det finns dock fortfarande avgörande nackdelar vid utformande av Profit Scoring modeller. Till exempel vad är en lämplig tidshorisont att använda sig av när man

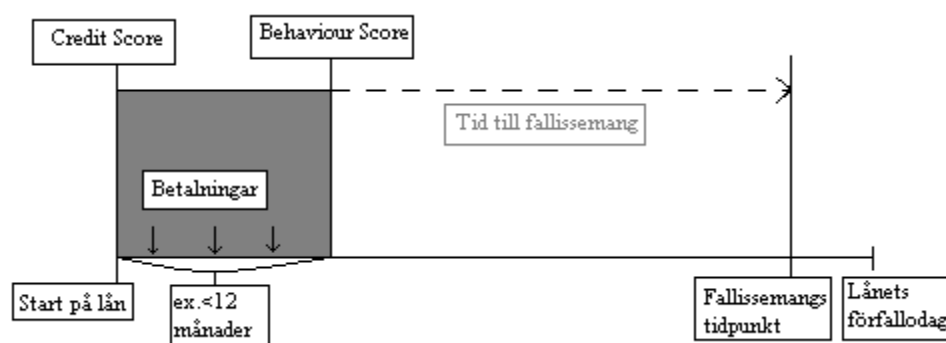
78 Oliver, R.M., Wells, E. (2001) *Efficient frontier cut-off policies in credit portfolios*, sid.1025–1033.

79 Crook, Edelman och Tomas (2007) *Recent developments in consumer credit risk assessment*. sid.1460

mäter vinst, där också olika strategiska val banken gör kan påverka hur kunder agerar, exempelvis höga priser i nuläget utan att reflektera över hur kunden reagerar på det i framtiden. Vinst är en funktion av ekonomiska förhållanden och individuella karakteristika hos kunden och är i hög grad beroende av hur länge en kund stannar i banken, så det är av vikt att veta hur länge kunden tänker stanna och risken för fallissemang. Det är alltså viktigare att inkludera ekonomiska variabler i Profit Scoring än det var i Credit Scoring.⁸⁰

3.7.4 Sammanfattning av kredithanteringsmodeller

Efter att ha läst teorier om ovan nämnda scoring modeller, visas här en illustration av hur författarna tolkar skeendet i kreditgivningsprocessen.



Figur 2: Credit Scoring och Behavioural Scoring

Källa: *Författarnas illustration av litteraturstudien*

I kreditbedömningsprocessen är Credit Scoring central, modellen är baserad på ett antal kriterier som är associerade med risken kreditsökande bär sig. Behavioural Scoring bygger på samma princip som Credit Scoring, men den här scoremodellen hjälper kreditgivaren att ytterligare säkerställa kundens återbetalningsförmåga, genom att på ett systematiskt sätt och uppdatera risken utefter kundens ekonomiska beteende. Profit Scoring som är den tredje modellen vi behandlar i den teoretiska referensramen är till skillnad från de två modellerna i figuren ovan, en teknik som används för att optimera eller kalibrera risknivån i en kreditportfölj på kollektiv nivå.

⁸⁰ L.C Thomas, J Ho, & W.T Scherer (2001) *Time will tell: Behavioural Scoring and the dynamics of consumer credit assessment*. sid.92

Det är viktigt för kreditgivaren att göra en rimlig kreditbedömning i ett välfungerande kredithanteringssystem, oavsett hur omfattande en kreditbedömning är. För att säkerställa kundens kreditvärdighet och återbetalningsförmåga, kan kreditgivaren välja att göra en förenklad kreditprövning genom att hämta kundens kreditupplysning, bedöma kundens risk via score baserade modeller, och/eller genom att göra en ”kvar-att-leva-på” kalkyl. Många faktorer behöver tas hänsyn till i kreditbedömningsprocessen, inte minst de som författarna har beskrivit i tidigare teoriavsnitt om bankens målsättning, policyregler och hur banken arbetar för att utföra rimliga bedömningar om kundens återbetalningsförmåga. Vidare finns fundamentala regelverk banker och finansiella institutioner ska följa, exempelvis Basel II, som är ett av de fundamentala och senast tillkomna regelverk gällande kreditbedömningen. I nästa kapitel kommer vi att presentera vårt undersökningsresultat och där behandlas kortfattat Basel II:s påverkan på utvalda bankers riskbedömning vid kreditgivning.

4. Empiri

I empirin har insamlad data från intervjuer med våra respondenter sammanställts. Här återges det som framkommit i intervjuerna och som kan vara till nytta för uppsatsen. Inledningsvis har författarna valt att via en tabell presentera de empiriska resultat, för att underlätta för läsarens fortsatta läsning. Vidare föreställs empiri i två delar, som innefattar sammanfattande beskrivning om kredithantering av respektive grupp, det vill säga utvalda nischbanker och universalbanker.

4.1 Empiritabell

I Tabell 6 nedan ger läsaren en överblick av de empiriska resultat vi fått fram i undersökningen. Tabellen innefattar likheter och olikheter i kredithantering av blankokrediter mellan undersökta banker.

	ICA Banken	Ikanobanken	Handelsbanken	Nordea	SEB
Andel blankokrediter/ total utlåning	> 95%	> 95%	< 5%	< 5%	<5 %
Målgrupp	Massmarknad	Massmarknad	Existerande kunder	Existerande kunder	Existerande kunder
Kundrelation	Låg	Låg	Hög	Hög	Hög
Flexibilitet i tillämpning av policyregler	Mindre flexibilitet	Mindre flexibilitet	Högre flexibilitet	Högre flexibilitet	Högre flexibilitet
Credit Scoring	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Behavioral Scoring	Ingen utvecklad modell	Modell under utveckling	Använder ingen modell men beteendevariabler	Utvecklad modell	Utvecklad modell
Profit Scoring	Ja	Ja	Nej	Nej	Nej
Tillämpning av manuell prövning	Låg	Låg	Hög	Hög	Hög, men automatiserad prövning via system prefereras
Tillämpning av kalkylberäkning	Beroende av kredittyp och belopp	Alltid	Beroende av kreditbelopp	Kreditbelopp > 100.000 kr	Beroende av kreditbelopp

Tabell 6: Empiri

Källa: Respondenterna

4.2 Nischbanker (NB)

ICA Banken och Ikanobanken är relativt nybildade nischbanker med ursprung från detaljhandelsbranschen. ICA Banken startades år 2002 som dotterbolag av ICA AB, och grundaffärsidén var att genom finansiella tjänster göra varje dag lite enklare för ICA:s kunder samt öka kundernas lojalitet till ICA. Vidare att minska ICA-butikernas och ICA AB:s transaktionskostnader för främmande bank- och kreditkort. Ikanobanken startades år 1995 av IKEA:s grundare Ingvar Kamprad, för att ge IKEA:s kunder ett bra alternativ till storbankerna. Båda nischbankerna har centraliserade organisationer och bedriver sin Internet och Telefon baserade verksamhet från huvudkontoret. Produktsortiment är inriktat på blancokrediter, där ett antal differentierade blancokrediter erbjuds i olika belopp, räntenivå och återbetalningstid, som Tabell 7 nedan visar.

	ICA Banken	Ikanobanken
Belopp av jämförbara blancokrediter i respektive bank	Kundlån: 30.000-350.000 kr	Banklån: 20.000-350.000 kr
Policyregler	Du ska ha fyllt 22 år, ha fast inkomst och sakna betalningsanmärkningar. Ju högre inkomst desto högre lån medges. Lånet ska vara återbetalt senast när du fyller 70 år	Grundkraven är att du är mellan 18 och 70 år, saknar betalningsanmärkningar och har en fast årsinkomst på minst 125 000 kronor. Om du ska låna över 150 000 kronor behöver du en medsökande.
Nominell ränta	5,99-10,70 % per 2007-11-06	5.95%-14.15% Aktuell
Återbetalningstid	3-12 år	3-12 år

Tabell 7: Nischbankernas blancokrediter

Källa: ICA Banken och Ikanobanken (2007)

4.2.1 Synsätt på blancokreditmarknaden

Båda nischbanker ser att det finns en stark trend för blancokredit på dagens utlåningsmarknad, där det finns ett stort antal kreditgivare som konkurrerar med varandra, bland annat universalbanker och nischbanker. Enligt våra respondenter anses nischbanker som ett konkurrenskraftigt alternativ till universalbankerna. En av nischbankerna anser att de som mindre kreditinstitut har konkurrensfördel mot storbanker, som att kunna anpassa sig snabbare, ha större valfrihet med produktsortiment, och kunna nischa sig på någonting man tror man kan konkurrera med på marknaden. Båda utvalda nischbankers har sitt ursprung från detaljhandelsbranschen och har därifrån tillgång till stora kunddatabaser, vilket respondenterna ser som en konkurrensfördel. Det underlättar för de nybildade nischbankerna att marknadsföra sig, och att lätt och snabbt få reda på kundernas lånebehov. Särskilt för att bemöta efterfrågan på nischbankernas egen nisch, dvs. blancokrediter som är mycket efterfrågade av konsumenter i detaljhandeln, exempelvis kortkrediter.

4.2.2 Målsättning och strategi med blancokreditgivning

Nischbankerna har en strategi som skall tilltala så många kunder som möjligt, att inte försöka hitta bästa produktlösningar till tio bästa kunder, utan att erbjuda ett produktsortiment som passar för så många som möjligt. Vid intervju med nischbankerna framhåller de att de är massmarknadsbanker, dock menar en av respondenterna att de har en viss inriktning gällande målgrupp, så kallade konsumtionsatleter, vilka är kreditaktiva kunder. Nischbankernas blancoprodukter är designade och utvecklade för att anpassas till kundernas behov. De erbjuder differentierade blancokrediter så att kunderna har stor flexibilitet när de väljer produkter, och kunden får själv bestämma återbetalningstiden inom ramarna. Räntenivån kan dock påverkas om banken ser att den tar på sig mer risk om kunden vill ha en lång återbetalningstid.

4.2.3 Tillämpning av policyregler

Nischbankerna använder sig av fastställda policyregler och följer dessa regler strikt. Respondenterna menar att detta är nödvändigt då bankerna är nybildade och har begränsade kundkontakter. Det vill säga att nischbankerna inte är villiga att ta på sig onödiga risker pga. flexibel användning av policyregler då de inte känner sina kunder så väl. Vid tillämpande av policyregler kan det finnas undantag, krav för att få en kredit kan anpassas till kundernas ekonomiska situation. Exempelvis om en kund börjat jobba i tidig ålder och uppfyller de ekonomiska aspekterna för att säkerställa framtida återbetalningsförmåga, kan undantag göras för ålder om kunden inte uppfyller detta krav. Dessutom förklarar våra respondenter att de föredrar att använda sig av ett automatiserat och datoriserat kreditprövningssystem då relationer med kunder inte existerar på samma sätt i dessa banker som hos universalbanker. Kundens behov ligger i fokus, och bankerna försöker anpassa sig för att tillfredsställa kundernas behov.

4.2.4 "Kvar att leva på"-kalkyl

Undersökta nischbanker gör "kvar att leva på"-kalkyl vid blancokreditgivning. "Kvar att leva på"-kalkyl används hos dessa nischbanker som ett verktyg att hålla koll på kreditsökandens nuvarande ekonomiska situation, vilket kompletteras med Credit Scoring Modellen för att minimera risk vid bedömning av kundens återbetalningsförmåga. Kreditbeloppets storlek har betydelse i en av undersökta nischbanker men inte i den andra, där kalkylberäkningar görs på alla typer av blancokrediter oavsett belopp.

4.2.5 Kredithanteringsmodeller

4.2.5.1 Credit Scoring

Båda utvalda nischbanker använder sig av Credit Scoring och inhämtar kreditsökandens uppgifter från Upplysningscentralen, och utifrån egna mallar och bedömningskriterier genereras en slutlig scorepoäng som ger en rekommendation om krediten ska beviljas eller avslås.

Båda undersökta nischbanker inhämtar en kreditupplysning från Kronofogdemyndigheten om lånesökandens skuldförhållande inklusive

borgensåtaganden, samt eventuella betalningsanmärkningar, som Konsumentverket rekommenderar, för att så korrekt som möjligt bedöma om det är lämpligt att bevilja det ansökta kreditbeloppet.

Utvalda nischbanker påstår att de ser betalningsanmärkning som en stark bedömningsfaktor, och creditsökande som haft betalningsanmärkning (under de senaste 3 åren) beviljas inte. Dessutom tycker utvalda nischbanker att kundens kreditaktivitet och skuldsättningsgrad spelar viktig roll vid kreditbedömningen.

4.2.5.2 Behavioural Scoring

Utvalda nischbanker använder sig av Behavioural Scoring då de bemöter en befintlig kund, vars lånehistoria redan är lagrad i bankernas databas. Detta innebär att nischbankerna använder sig av Behavioural Scoring som en kompletterande modell till Credit Scoring vid kreditbedömning av en befintlig kund. Behavioural Scoring är riktad till creditsökanden som har varit kunder hos banken i exempelvis 6 månader⁸¹ då de ses som existerande kunder.

En datoriserad Behavioural Scoring modell är redan uppbyggd och används av en av nischbankerna, och den andra använder icke-datoriserad Behavioural Scoring på grund av att banken fortfarande har så begränsad kännedom om befintliga kunder att en automatiserad Behavioural Scoring modell inte kan konstrueras. Behavioural scoren bygger på variabler som hur ofta kunden handlar, betalningar, skötsel och hur kunden utnyttjar sin kredit.

4.2.5.3 Profit Scoring

Båda nischbanker använder sig av Profit Scoring på kollektivnivå, dvs. vid tillämpning av Profit Scoring använder dessa nischbanker portföljteorier där hela kreditportföljen bedöms och kunder ses som ett kollektiv. Enligt en av våra respondenter, följer nischbanken kontinuerligt (månadsvis) upp hela portföljen för att anpassa sitt risktagande till att ligga på en optimal nivå anpassad till bankernas egen marknadssituation. Att acceptera overrides⁸² handlar om att banken accepterar att den tar på sig mer risk, men viktigt att det inte är för mycket mer risk. Att arbeta med portföljteorier passar nischbankerna väl då de inte har kundrelationer eller kännedom

⁸¹ Respondent från Nischbank

⁸² Creditsökande som accepteras vid tveksamheter om dennes återbetalningsförmåga

om sina kunder, utöver informationen i Credit Scoren, i någon större utsträckning. Dessutom erbjuder nischbankerna nästan enbart standardiserade produkter i sin produktportfölj vilket gör det lämpligt att tillämpa Profit Scoring på kollektiv nivå.

4.2.5.4 Slutliga kommentarer om ovan nämnda Scoring Modeller

Profit Scoring ska enligt respondenten inte styra kreditbedömningsprocess i första hand, utan det är alltid Credit Scoring och Behavioural Scoring som styr resultat av kreditbedömningen på individuell nivå. Med avseende på respektive nischbanks utvecklingsfas, har de kommit olika långt i sin utveckling av Behavioural Scoring Modellen. Den nischbank som inte har en utvecklad Behavioural modell kompletterar Credit Scoring Modell med den information banken har om kundernas beteende. Den andra nischbanken använder både Credit Scoring Modell och Behavioural Scoring Modell för befintliga kunder och får fram två olika score. Dessa används sedan som en mix för att bedöma återbetalningsförmågan. Respondenten menar dock att informationsdatabasen där kunders beteende lagras inte är optimalt utvecklad ännu på grund av bankens ringa ålder.

4.2.5.5 Manuell bedömning

Förutom att använda automatiserade scoring modeller, har det visat sig att manuell bedömning används hos bankerna vid behov. Nischbankerna har valt att inte satsa så mycket på manuell bedömning då det är resurskrävande. Vid tveksamheter av bedömning av kreditsökandens återbetalningsförmåga, har en av utvalda nischbanker valt att bevilja lägre kreditbelopp istället för att gå in för en resurskrävande manuell bedömning, dock kan det göras när kunden själv ber om det. Den andra nischbanken gör manuell bedömning då banken upptäcker att en kund fallerar någonstans i dess datasystem för att inte gå miste om potentiellt lönsamma kunder.

4.2.6 Utveckling av kredithanteringssystem och Basel II:s påverkan

Utvalda nischbanker anpassar sig till marknadens uppgång och nedgång vid utveckling av kredithanteringssystem. Bankerna försöker hålla sig på en så optimal nivå som möjligt över tiden, och uppdatera därför sitt system kontinuerligt. De justerar sina kreditkrav då existerande bedömningsvariabler inte passar för nuvarande marknadsläge, och små justeringar görs när marknaden inte beter sig som förutsätts i

prognosen. Ändring av mallar eller policyregler kan göras om kundernas ekonomiska och sociala beteenden förändras.

Basel II är ett nytt omfattande regelverk och banken följer och använder sig av Probability Default (PD), Exposure Given Default (EGD) och Loss Given Default (LGD) som är föreslagna av det nya regelverket. Respondenterna påpekar att själva implementeringen av regelverket går förhållandevis smärtfritt, då nischbanken använder sig av ett automatiserat kreditbedömningssystem och har en relativt liten och centraliserad organisation. Vidare menar respondenterna att de ser detta faktum som en konkurrensfördel gentemot andra större kreditinstitut, där arbetsbördan är med att implementera Basel II bör vara större.

4.3 Universalbanker (UB)

Undersökta universalbanker är Handelsbanken, Nordea och SEB. Övergripande synsätt i universalbankerna kan sammanfattas på följande sätt: lågt risktagande och långsiktig kundrelation.

"Handelsbankens filosofi är lågt risktagande, långsiktig kundrelation och nöjda kunder."
Handelsbankens kreditchef i Västra Regionen

Alla dessa storbanker har lång erfarenhet inom kreditmarknaden, och blancolån har funnits i bankernas produktsortiment under lång tid. De senaste årens utveckling på den konkurrensutsatta blancokreditmarknaden har bidragit till att bankerna vidtagit åtgärder för att tydliggöra för sina kunder att blancokrediter finns tillgängliga i kundernas egen bank. Universalbankerna erbjuder en rad olika blancokrediter och har utökat sitt produktsortiment med flera blancokrediter under de senaste åren för att bättre anpassa sig till sina kunders behov. I Tabell 8 nedan visas de olika typer av blancokrediter universalbankerna erbjuder, samt räntesatser och återbetalningstid.

2008-01-16	Handelsbanken	Nordea	SEB
Belopp av jämförbara blancokrediter i respektive bank	Direktlån: 30.000-150.000 kr	Privatlån: Avgränsar ej belopp Återbetalningsförmåga sätter beloppsgräns	Enkla lånet: 30.000- 350.000 kr
Policyregler	18 år eller äldre; Ansluten till Handelsbankens internettjänst; Fast årsinkomst minst på 120.000 kr; Inte ha några betalningsanmärkningar; Folkbokförd i Sverige	Inga övergripande policyregler. Policyregler anpassas till olika kredittyper	Vara 18 år; Fast årsinkomst på minst 150.000 kr; Fri från betalnings anmärkningar
Nominell ränta	8.10%	8.75%(<100.000) 8.50%(>100.000)	5.79%-12.90%
Återbetalningstid	1-10 år	1-12 år	3-12 år

Tabell 8: Universalbankernas blancokrediter

Källa: *Handelsbanken, Nordea och SEB (2007)*

4.3.1 Synsätt på blancokreditmarknaden

Övergripande för alla undersökta universalbanker är att de ser en trend i marknaden för ökad efterfrågan på blancokrediter. Då det är vinstdrivande företag blir målsättningen att möta den ökade efterfrågan utefter organisationens mål och strategi för blancokrediter.

Vad alla tre undersökta banker framhåller är dock att dessa typer av krediter under en lång tid funnits tillgängliga i bankerna. Vad bankerna har gjort är att tydliggöra att det även går att få snabba krediter utan säkerhet, även hos dem.

Det finns en tydlig trend inom kreditmarknaden att kunder vill förstå och se vad de ska låna, därav tar bankerna fram standardiserade produkter som kunden lätt kan förstå och relatera till. En motsägelsefull strategi universalbankerna framhåller är att även om de vill möta den ökade efterfrågan, så vill de inte ha en för stor andel blanco i sina kreditportföljer. Alla universalbankerna beskriver sig själva som riskaverta, dvs. de föredrar investeringar som har mindre risk i förhållande till avkastning, och lån utan säkerhet är mer riskfyllda än lån mot säkerhet, därav denna avgränsning.

4.3.2 Målsättning och strategi med blancokreditgivning

”Strategin på den konkurrensutsatta blancokreditmarknaden är att hålla kunder informerade om de olika typerna av blancolån. Målet är att alla existerande kunder som har behov av blancolån skall få ansökan prövad hos sin egen bank.”

Källa: Universalbank X

Synsättet att rikta in sig på en viss typ av kredit tilltalar inte universalbankerna. Deras målsättning och strategi är att tillgodose en helhetslösning för sina kunder, där de ska kunna sköta alla sina ekonomiska förhållanden i en och samma bank. Där kommer blancokrediter in som en kompletterande produkt som bankernas kunder skall kunna teckna i sin egen bank istället för att gå till ett utomstående kreditinstitut. Det finns ytterligare samband mellan de olika universalbankerna vad gäller målgrupper som blancokrediterna riktar sig mot. Alla tre universalbanker hävdar att deras primära målgrupp är dess existerande kundgrupp, där de i så stor utsträckning som möjligt vill tillgodose existerande kunders behov och den sekundära målgruppen är resterande marknad. Ingen av bankerna arbetar aktivt med att locka nya kunder genom fördelaktiga blancokrediterbjudanden utan det är helhetslösningar som framhävs.

Universalbanker med stora kunddatabaser och ett utbrett kontorsnätverk arbetar i hög utsträckning med kundrelationer. Vissa typer av scoring modeller som beskrivs i teorin tillämpas också, men våra respondenter använder sig bara av helt automatiserade system vid vissa typer av blancokrediter som kräver snabb bearbetning, ex blanco lån via Internet. De föredrar att i så stor utsträckning som möjligt låta medarbetare inom organisationen ta besluten om kredit skall beviljas eller inte för att på så sätt utnyttja sin, i många fall, goda kännedom om kundens ekonomiska beteende.

4.3.3 Tillämpning av policyregler

Universalbankerna använder sig av policyregler som grundläggande krav på sina kunder för att bevilja krediter. Policyregler tycks vara likartade men exakta detaljer kring dessa lämnas inte ut av bankerna. Genomgående för alla universalbanker är att policyregler, det vill säga grundläggande krav för att godta kredittagare, ligger tämligen fast. Ändringar kan göras om sociala beteenden förändras och variabler i mallar eller bedömningsmodeller tappar förklaringsvärde. Några av bankerna menar även att det kan finnas en viss flexibilitet i användandet av policyregler om kännedomen om kunden och närstående till densamme är god och det inte råder något tvivel om återbetalningsförmågan.

4.3.4 ”Kvar att leva på”-kalkyl

UB använder sig av ”kvar att leva på kalkyl”, och gör oftast denna kalkyl vid en i förväg fastställda beloppsgräns. Exakta beloppsgränser lämnas inte ut, men kalkylering görs vid höga belopp i förhållande till maxbelopp på krediten. Förutom de standardiserade blancokrediterna som har bestämda beloppsgränser för när kalkylering genomförs, kan relationen med banken vara en faktor att tas hänsyn till för att genomföra kalkylberäkningar.

4.3.5 Kredithanteringsmodeller

4.3.5.1 Credit Scoring

Universalbankerna tillämpar Credit Scoring för att beräkna sannolikheten för att en kund inte skall kunna återbetala sitt lån. Vad som framkommit av den empiriska undersökningen är att Credit Scoring i första hand används på nya kunder. Bankerna definierar ”nya” kunder på olika sätt, enligt en av respondenterna är en kund ny när den varit kund i banken mellan 0 – 9 månader.⁸³ Bankerna menar att då de har begränsad information om ”nya” kunder, måste bedömningen grundas på en Credit Score. Att köpa in en scoring modell från en utomstående leverantör är det vanligaste tillvägagångssättet bland våra respondenter. En av respondenterna har valt att utforma en egen modell, baserad på information om kunderna inhämtad från UC, som sedan sätts in i bankens egen modell. Bankerna ser ofta Credit Scoring som den externa scoren, då den i första hand bedömer externa (nya) kunder.

4.3.5.2 Behavioural Scoring

Behavioural Scoring baseras på aktivitetsmönster banker kan utläsa av kundens konton i banken. Alla respondenter tillämpar inte Behavioural Scoring på samma sätt. Två utav tre respondenter har automatiserade Behavioural Scoring modeller som poängsätter existerande kunder som ansöker om nya blacolån efter deras beteende mönster i banken. Variabler som Behavioural Scoren bygger på tycks vara likartade exempelvis missade betalningar, men exakta detaljer kring dessa lämnas inte ut av bankerna. Universalbanken som inte använder sig av en automatiserad Behavioural Score modell menar trots detta, att kundens beteende och relation med banken är av yttersta vikt. Skillnaden är att de låter medarbetare på kontorsnivå göra bedömningen utifrån den kunskap de tillförskansat sig om kunden. Men det faktum att ha en relation med kunden, och vetskap om kundens ekonomiska beteende, tyckte alla var positivt vid en bedömning. Då det är information om kundens beteende i banken som är grunden för en Behavioural Scoring, kan det följaktligen bara vara existerande kunder som hanteras med nämnda modell.

⁸³ Respondent från Universalbank

Bankerna ser Credit Scoring som extern modell då det är nya utomstående kunder som bedöms och Behavioural Scoring en som den interna modellen då det är existerande kunder som bedöms. Vid blancokreditgivning där ingen säkerhet lämnas för lånet anser respondenterna att kundens relation med, och beteende i banken är viktigt för att avgöra kundens återbetalningsförmåga. Dock påpekar de att de variabler som Behavioural Scoren bygger på helst skall vara statistiskt säkerställda och på ett korrekt sätt visa risken som medföljer vid utfärdandet av blancokrediten. Det finns trots detta undantag, som har samband med relationen banken har med en specifik kund.

Majoriteten av respondenterna menar att om det är en kund som har ett gott renommé i banken, men på något sätt misskött sitt beteende i banken, trots detta kan få krediter utfärdade, i vissa fall.

4.3.5.3 Profit Scoring

Profit Scoring som är portföljteori där hela kreditportföljen bedöms och kunder ses som ett kollektiv tilltalar inte alla banker, däribland de universalbanker vi intervjuat i vår undersökning. Dessa banker ser sig själva som lågrisk banker med en långsiktig stabil strategi. Att mixtra med cut-off nivåer, dvs. höja/sänka krav på kredittagare för att maximera kreditportföljens avkastning görs inte. Bankerna vill hålla en låg och jämn risknivå i portföljen, dessutom utnyttjas inte kundrelation och kännedom maximalt om banken ser hela populationen i en kreditportfölj som en enhet att justera, istället för att utnyttja kännedomen banken har om varje enskild kund för att kalibrera risken.

4.3.5.4 Slutliga kommentarer om ovan nämnda Scoring Modeller

Med avseende på utvalda universalbankers utvecklingsfas, har de kommit långt i sin utveckling av Scoring Modeller. Alla UB använder Credit Scoring vid ”snabba” krediter som kräver omgående bearbetning. En av våra undersökta UB har valt att inte använda sig av Behavioural Scoring modell, för att banken ser en långvarig relation med kunden och kännedom om densamma, som en bättre strategi för kreditriskbedömning, dock mer arbetskrävande. Resterande UB som har fullt utvecklade modeller använder Credit Scoring Modell och Behavioural Scoring Modell separat och får fram två olika score som kreditprövningen grundar sig på beroende på om det är en existerande eller ny kund.

4.3.5.5 Manuell bedömning

Undersökta universalbanker väljer att arbeta med manuell bedömning, när en kund ligger på gränsen till ett godkännande, för att få en bredare bedömning av kundens återbetalningsförmåga. Det är upp till kredithandläggare att med hjälp av sin kännedom om kunden och affärsrelation med kunden göra en lämplig bedömning. Det ansökta kreditbeloppet är upp till kunden själv, och kreditgivaren brukar spela en rådgivarroll då kreditsökande är tveksamma på sin återbetalningsförmåga.

"För lånebelopp över en viss gräns görs oftast en manuell bedömning, i form av individuella kalkyler. Anledning till att göra individuella bedömningar är att man vill ha individuell information om kunden."

Källa: *Universalbank X*

4.3.6 Utveckling av kredithanteringssystem och Basel II:s påverkan

Samtliga respondenter menar att kredithanteringssystemet är under ständig utveckling och anpassas till vissa marknadsvängningar, dock inte i så stor utsträckning för konjunktursvängningar. Universalbankers primära produktområde är inte blancokrediter och de söker inte heller nya kunder bara inom detta område, deras primära fokus ligger på att binda upp helhetskunder som ger långvariga relationer och många affärstillfällen. Det är dock inte så att bankerna anpassar systemet för att ta marknadsandelar om risken påverkas negativt. Utöka produktsortiment och anpassa erbjudanden efter vad kunderna efterfrågar är exempel på anpassningar som inte påverkar risktagandet utan bara tydliggör produkter som redan funnits tillgängliga i banken. Anpassade produkter kan vara standardiserade erbjudanden kunderna kan ansöka om via Internet, där de snabbt och enkelt, efter sedvanlig kreditprövning kan se hur mycket lånet kommer att kosta dem. Över lag ligger policyregelverket ganska fast i universalbankerna men de är flexibla när det gäller förändringar i mänskliga och sociala beteenden. När en förändring sker som påverkar förklaringsvärdet för någon policyregel görs justeringar.

Basel II har stor påverkan på universalbankerna. Detta är banker med förhållandevis stora organisationer och lång historik. Att implementera ett så omfattande regelverk i en organisation med gamla vanor och arbetssätt är enligt respondenterna en arbetskrävande och kostsam process.

5. Analys

I detta kapitel presenterar vi vår analys av teori och empiri med utgångspunkt i uppsatsens syfte och forskningsfrågor. Vi har valt att i analysen jämföra UB och NB: s synsätt på blancokreditmarknaden, målsättning och strategi med blancokreditgivning. Vidare jämförs hur tillämpning av policyregler, kalkylberäkningar och genomförande av kredithanteringsmodeller ser ut. Slutligen förs en diskussion om Basel II: s påverkan på utveckling av kredithanteringssystemet.

5.1 Synsätt på blancokreditmarknaden

Både våra undersökta Universalbanker (UB) och Nischbanker (NB) har uppfattat att efterfrågan på blancokrediter ökat markant de senaste 5-10 åren. Vad som skiljer UB och NB åt är synsättet på hur den ökade efterfrågan skall bemötas. Affärsstrategier som helhetslösning och nisch krockar här och medför markanta skillnader i hanteringen av marknadssegmentet, blancokrediter. UB ser blancokrediter som kompletterande produkter till sin helhetslösning för sina kunder. Dessa produkter är de villiga att erbjuda sina kunder men vill hålla blancokrediterna på en måttlig nivå i förhållande till sin totala kreditportfölj då blancokrediter är mer riskfyllda. Den uttryckligt riskaverta strategi universalbankerna förespråkar stämmer väl överens med vad som beskrivs i teori kapitel 3.3, där han menar att universalbankerna som upplevde den förra finanskrisen har förlustminimerande strategier. Om universalbankernas riskaverta strategi har med det att göra är oklart, men ett visst samband finner vi svårt att utesluta. Nischbankerna däremot har valt att enbart satsa på dessa typer av krediter då de tycker att de har identifierat ett område i kreditmarknaden där det går att tjäna pengar, varpå författarna drar slutsatsen att NB inte har lika avvisande synsätt på risk

5.2 Målsättning och strategi med blancokreditgivning

Bankerna organiserar sin verksamhet utifrån sina målsättningar samt fastställer grundläggande principer för kredithanteringen. Vilka målsättningar och grundläggande principer bankerna ska fastställa vid kredithanteringen blir en viktig fråga för att lyckas vid kreditgivningen. Det finns klara skillnader i syftet de olika bankerna har med sina målsättningar gällande blancokrediter. Den mest markanta

skillnaden är att blancokrediter ses som kompletterande produkter till en helhetslösning i UB, medan det i NB är den dominerande produkt de erbjuder. Orsaken till dessa olika synsätt kan i första hand relateras till de olika arbetssätt UB och NB tillämpar. Då UB med sin långa historik, stora organisation och breda produktsortiment valt att satsa på kundrelationer har NB valt att gå en annan väg. Att ha en centraliserad organisation, nischat produktsortiment och ett helt automatiserat kreditbedömningssystem för alla sina krediter möjliggör att NB kan behandla ett stort antal kunder med relativt små medel. Detta är dock bara möjligt då det är standardiserade produkter, utan säkerhet som erbjuds, över Internet eller telefon. UB däremot erbjuder en rad mer komplexa tjänster och krediter som kräver större manuell bearbetning och kännedom om sina klienter för att hålla sig på en acceptabel risknivå.

5.3 Tillämpning av policyregler

Policyregler är fastställda grundregler och minimikrav för att krediter kan bli beviljade. Konsumenternas bank- och finansbyrå berättar att det kan handla om uppgifter som ålder, kön, inkomst, lägsta ”kvar att leva på belopp”, betalningsanmärkningar, antal tidigare förfrågningar om kredit mm. Gällande policyregler och mallregelverk har både UB och NB förhållandevis likartade synsätt. Policyregler och mallregelverk ligger relativt fast över tiden. Alla intervjuade respondenter (UB & NB) menar dock att justeringar kan göras vid händelse att en variabel i endera regelverket förlorat sitt förklaringsvärde. Detta ser vi som naturligt då alla banker vill ha ett så optimalt regelverk som möjligt över tiden. En väsentlig skillnad UB och NB emellan gällande policyregler är att kundrelation i vissa fall kan möjliggöra undantag från regelverket, exempelvis att barn till kunder med mycket god relation till UB kan få bankkort innan de uppnått minimiåldern. Detta sker inte i NB eftersom de inte har sådan ingående kännedom om sina kunder.

5.4 ”Kvar att leva på”-kalkyl

För att säkerställa kreditsökandens återbetalningsförmåga brukar kreditgivaren upprätta en ”kvar att leva på”-kalkyl över låntagarens förmåga att täcka sina utgifter. Kalkylen ses av respondenterna som ett verktyg för att hålla koll på kreditsökandens

nuvarande ekonomiska situation, vilket kompletteras med Credit Scoring Modellen för att minimera risk vid bedömning av kundens återbetalningsförmåga.

Nischbankerna gör ”kvar att leva på”-kalkyl vid blancokreditgivning, och kreditbeloppets storlek har betydelse i en av undersökta nischbanker men inte i den andra, där kalkylberäkningar görs på alla typer av blancokrediter oavsett belopp. Universalbankerna gör oftast kalkylen vid en i förväg fastställd beloppsgräns. Jämfört med en tidigare studie från FI, som påpekar att om en kalkyl skall genomförs eller inte är upp till kreditbeloppets storlek, så visar vårt undersökningsresultat att detta påstående delvis stämmer. Dessutom hos universalbankerna, kan relationen med banken vara en faktor att tas hänsyn till för att genomföra kalkylberäkningar.

5.5 Kredithanteringsmodeller

5.5.1 Credit Scoring

Både UB och NB visade sig använda Credit Scoring, vilket beskrivs i teorikapitel 3.7.1. UB använder sig främst av metoden då det är nya kunder som skall bedömas, men även vid ”snabba” krediter (Internet lån) som kräver snabb bearbetning. När det är en existerande kund, grundas bedömningen på andra parametrar som UB tycker speglar kreditrisken på ett bättre sätt. NB använder modellen på alla kunder, detta för att det är enda möjligheten för NB att få information om kunderna de skall låna ut pengar till då de har mycket begränsad kundkontakt. Exakta parametrar modellen grundar sig på har inte lämnats ut av bankerna, men det verkar vara likvärdiga variabler man tittar på, såsom inkomst, betalningsanmärkningar, belåningsgrad mm. Vi har fått ett intryck av att det finns en större flexibilitet i UB då de har en större möjlighet att på medarbetarnivå gå in och göra bedömningar vid eventuella tveksamheter, det kan även hända att NB gör detta men inte i lika stor utsträckning då det är resurskrävande.

5.5.2 Behavioural Scoring

Behavioural Scoring är en automatiserad värdering av hur en kund bedriver sina finansiella affärer, baserat på aktivitetsmönster banker kan utläsa av kundens konton i banken. Behavioural Scoring används i någon form av alla undersökta banker. Den automatiserade modellen nyttjas i högre grad av UB då en förutsättning för att kunna bygga upp en Behavioural Scoring modell är att banken fört statistik över sina kunders beteende över en längre tid. Detta korrelerar med vad som beskrivs i teorikapitel 3.7.2 som säger att Behavioural Scoring passar bäst då banken haft en längre relation med kunder för att ha möjlighet att samla in data om dem. UB har haft möjlighet att göra detta då de bedrivit bankverksamhet under lång tid. NB är relativt nystartade banker som inte hunnit samla på sig lika mycket statistisk data om sina kunder. En av de undersökta UB har ingen Behavioural modell, men uttrycker att vetskap och kännedom om kunderna är av yttersta vikt även för dem, vid kreditriskbedömningar. NB har som målsättning att i framtiden samla på sig tillräckligt med information om kunderna för att ha möjlighet att konstruera egna Behavioural modeller. Då NB:s arbetssätt är så automatiserat kommer fullt utvecklade Behavioural modeller bidra till en tillspetsning av kreditriskbedömningen. Behavioural modellers betydelse i NB kommer kanske inte bli lika stor som i UB, på grund av stora skillnader i organisationsstruktur, produktutbud och arbetssätt, men ändå bidra till en bredare bedömning av existerande kunder i NB. Precis som med Credit Scoring utmynnar den automatiserade Behavioural Scoring modellen i en poäng som kreditbedömningen grundar sig på. Vi fick inte ta del av exakta parametrar som modellen grundar sig på, men även här verkar de stora parametrarna grundas på liknande variabler.

5.5.3 Profit Scoring

Profit Scoring som beskrivs i teorikapitel 3.7.3 är ett relativt nytt begrepp inom bankvärlden. Modellen lägger fokus på att maximera potentiell vinst en kund kan generera snarare än att beräkna risken för att en kund inte skall klara av sina ekonomiska åtaganden hos banken. Profit Scoring är kanske det arbetssätt som skiljer sig mest åt UB och NB emellan när det gäller kreditriskhantering av blancokrediter. UB tillämpar inte portföljteorier på kollektiv nivå. Medan detta är en metod som tilltalar NB och båda undersökta NB använder sig av Profit Scoring av sina kunder på

kollektiv nivå. Förklaringen till detta är att UB har en omfattande informations databas, inte bara i datoriserade system, utan också i medarbetare som har kunskap om sina kunder. Denna tillgång skulle inte utnyttjas fullt ut om man såg sina kunder som ett kollektiv. Dessutom ser de sig som låg-risk banker som vill hålla sig på en viss förutbestämd risknivå och inte ändra krav på kredittagare. NB däremot arbetar med minimal kundkontakt vilket är en förutsättning med en liten centraliserad organisation, och kan ibland ändra riskutsatthet för att ligga på en optimal nivå anpassat till sitt marknadsläge.

5.6 Utveckling av kredithanteringssystem och Basel II:s påverkan

Både UB:s och NB:s kredithanteringssystem är under ständig utveckling, dock justerar inte UB sitt system för att ta fler marknadsandelar, medan NB kan göra små justeringar för kreditkrav anpassat till sitt marknadsläge, vilket syftar till att hålla sig på en optimal nivå i sin utvecklingsfas.

Basel II har haft olikartad påverkan på kredithantering av undersökta banker. Ökad arbetsbörda uppkommen bl.a. av den upptrappade redovisningsplikten till övervakande organ vilket har påverkat både UB och NB. Skillnaderna är dock stora gällande omfattningen av påverkan. NB med sina förhållandevis små centraliserade organisationer och automatiserade bedömningssystem, menar att det är en mindre krävande process för dem att implementera Basel II i deras organisation, då det på ett smidigt sätt går att förmedla de nya reglerna till medarbetarna. Även det faktum att hela kreditprövningsprocessen är datoriserad och automatiserad, gör att NB med små medel kan genomföra de förändringar som Basel II kräver, vilket har inneburit att kredithanteringssystemet inte har påverkats i så stor omfattning. UB har motsatta förutsättningar med stora organisationer och många medarbetare som skall informeras. Gamla rutiner och arbetssätt ändras och då mycket av kreditgivningen sker på manuell nivå blir påverkan stor. Alla undersökta banker är emellertid väl förberedda på förändringarna och har vidtagit åtgärder i god tid för att möta dessa.

6. Slutdiskussion

I detta kapitel diskuteras de slutsatser vi drar utifrån vår analys och sammankopplar dessa med uppsatsens syfte och forskningsfrågor. Här presenteras även en modell för att ge läsaren en tydlig bild om vad studien kommit fram. Slutligen ges rekommendationer på vidare studier inom undersökningsområdet.

6.1 Slutsats

Syftet med studien är att göra en jämförelse i blancokredithantering mellan nischbanker med ursprung från detaljhandelsbranschen och Sveriges universalbanker. Detta för att utreda eventuella likheter och skillnader och belysa dessa i en modell. Författarna tycker att uppsatsens syfte är uppfyllt och här nedan besvaras forskningsfrågorna.

Använder svenska universalbanker och nischbanker med ursprung från detaljhandelsbranschen samma kriterier för riskbedömning vid blancokreditgivning?

Undersökningens resultat visar att svenska universalbanker och nischbanker med ursprung från detaljhandelsbranschen har i stort sett likadana kriterier för riskbedömning vid blancokreditgivning, i det avseendet att de utgår ifrån liknande teoretiska modeller.

Hur skiljer sig deras kredithantering?

Undersökningsresultat visar att det finns olikheter vid kreditbedömningen, med avseende på bankernas olika arbetssätt beroende på respektive banks förutsättningar, målsättningar och utvecklingsfas.

- ***Skillnader i synsätt på blancokreditgivning mellan NB och UB***

Vi ser från undersökningsresultaten att UB inte satsar lika mycket på blancokreditgivning som NB, där blancokrediter ses som huvudprodukten. UB är mer konservativa i kredithantering med avseende på sin filosofi och affärsstrategi. NB som nya aktörer i bankbranschen, har ett öppnare synsätt på blancokreditgivning med centraliserad och telefon- och Internetbaserad bankverksamhet. Även strategi vid val av målgrupp skiljer sig. Att NB inriktar sig mot konsumtionsatleter är inte förvånande

då de är mer inkomstbringande på dessa typer av krediter, medan UB:s målgrupp på blancokrediter mer riktar sig till existerande kunder.

- ***NB: Nyttänkande vs. UB: Lågrisk***

UB håller sig på en så stabil risknivå som möjligt istället för att justera kreditkrav på grund av en ökad konkurrens på marknaden. NB tycker att de borde hålla sig på en risknivå så nära den optimala nivån som möjligt med avseende på respektive utvecklingsfas, vilket leder till att NB justerar sina kreditkrav anpassat till sitt marknadsläge. UB uttrycker på ett klarare sätt att de är riskaverta, och detta leder till att UB och NB har olika tillvägagångssätt för att hantera sina risker, baserad på bankernas förutsättningar.

- ***NB: Standardiserad kreditprövning vs. UB: Flexibilitet vid kreditbedömning***

NB tillämpar ett automatiserat system och ett standardiserat arbetssätt, medan UB tar mer hänsyn till sina långvariga kundrelationer och dessa kan bidra till högre flexibilitet i kreditgivningsbeslutet.

- ***NB: Profit Scoring på kollektiv nivå vs. UB: Individuella riskbedömningar***

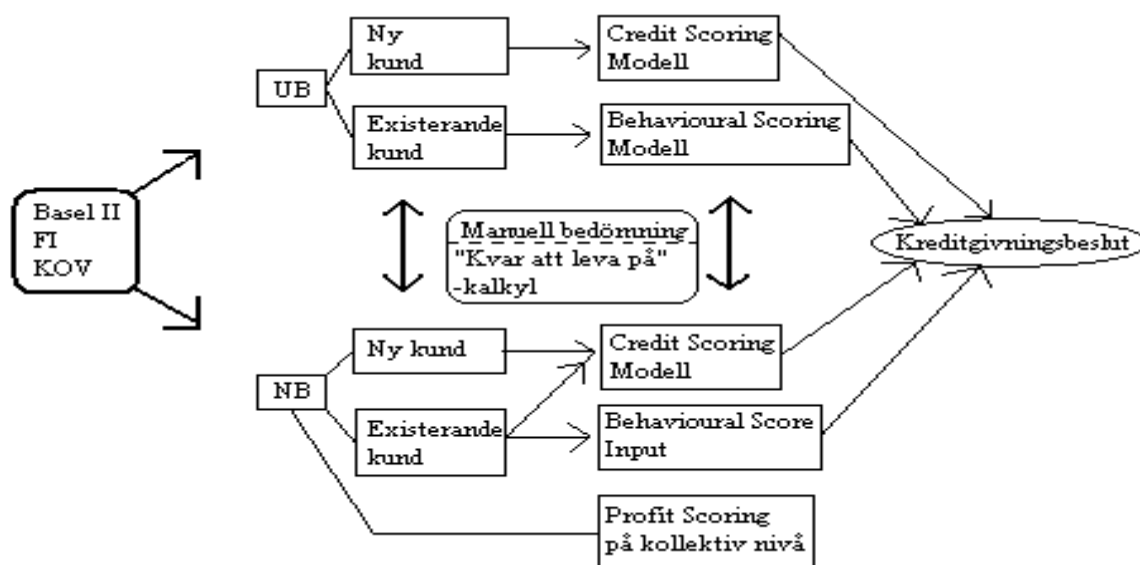
Att använda Profit Scoring innebär att man går mot syftet att maximera vinsten ur varje kund istället för att som tidigare syftet förespråkar, att minimera förluster. NB som är nya aktörer ser ut anamma den vinstmaximerande filosofin och använder Profit Scoring på kollektiv nivå för att mäta sin riskutsatthet. De betydligt äldre UB som upplevt finanskriser, där riskhanteringen inte sköts på ett hållbart sätt, har ett mer restriktivt synsätt på risk och tillämpar den förlustminimerande strategin. UB genomför således individuella bedömningar för att säkerställa sin totala risknivå.

- ***NB: Mindre utvecklad Behavioural Scoring vs. UB: Utvecklad Behavioural Scoring Modell***

Kundens beteendemönster tar lång tid att lagras då kreditgivare behöver samla information om kunderna och användas i modellen. Här har UB en fördel gentemot NB då de har så mycket statistik och data om sina kunder, vilket NB inte har utan de jobbar fortfarande på att bygga upp en databank.

6.1.1 Kredithanteringsmodell

Nedanstående Figur 3 presenterar likheter och olikheter i bedömningskedjan mellan nischbanker och universalbanker. Tillvägagångssättet ser inte exakt ut på detta sätt för alla deltagande respondenter och vi reserverar oss för modellens reliabilitet på grund av svårighet att visa exakt kredithanteringsprocess för fem olika bankverksamheter i en modell.



Figur 3: Kredithanteringsmodell

Källa: *Författarna*

Universalbanker (UB) använder Credit Scoring Modell för nya kunder och Behavioural Scoring Modell för existerande kunder som de har kännedom om för att komma fram till ett kreditgivningsbeslut. Nischbanker (NB) tillämpar Credit Scoring Modell för nya kunder och Behavioural Score Input (beteendevariabler) för existerande kunder. NB har inte fullt utvecklade Behavioural Scoring Modeller, varför de endast använder Behavioural Score Input i sin bedömning. Både NB och UB använder manuell bedömning och "kvar att leva på"-kalkyl, dock praktiseras manuell bedömning i högre utsträckning i UB och "kvar att leva på"-kalkyl i högre utsträckning i NB. NB använder Profit Scoring på kollektiv nivå, medan UB inte tillämpar portföljteori i sin riskkalkylering.

6.2 Rekommendationer till vidare forskning

Att studera blancokredithantering har varit en lärorik och intressant process. Det finns ett flertal idéer författarna kommit på under studiens gång, och vi vill här i slutet av studien föra dessa idéer vidare till våra läsare. Det kan vara intressant att inkludera nischbanker med ursprung från finansbranscher i samma typ av undersökning. Vi rekommenderar att forska mer ingående om hur bedömningsvariabler till de olika scoring modellerna skiljer sig åt mellan universalbanker och nischbanker. Ett intressant undersökningsområde kan även vara att utreda olikheter i hur riskjusterad prissättning av blancokrediter mellan universalbanker och nischbanker går till, med hänsyn till Basel II.

Källförteckning

Böcker

- Bessis, Joël. (1998) *Risk Management in Banking*, Chichester: Wiley
- Cornett, M.M & Saunders, T. (2007) *Financial Markets and Institutions an introduction to the risk management approach*, New York: McGraw-Hill/Irwin
- Duffie, D & Singleton, K.J. (2003) *Credit Risk: Pricing, Management and Measurement*, Princeton, N.Y: Princeton University Press
- Hempel, G. H & Simonson, D.G. (1999). *Bank Management, text and cases*, New York: Wiley, cop
- Holme, I. M & Solvang, B.K. (1996) *Forskningsmetodik om kvalitativa och kvantitativa studier*, Lund: Studentlitteratur
- Jacobsen, D.I. (2002) *Vad, hur och varför? – Om metodval i företagsekonomi och andra samhällsvetenskapliga ämnen*, Lund: Studentlitteratur
- Koch, T.W. & MacDonald, S. (1999) *Bank Management*, Fort Worth, Texas: Dryden
- Mishkin, F.S & Eakins, S.G. (2006) *Financial Markets and Institutions*, Boston: Pearson Addison-Wesley, cop

Artiklar och rapporter

- Boksjö & Lönn borg-Andersson (1994) *Svenska finanskriser - Orsaker, förlopp, åtgärder och konsekvenser*, Uppsala Papers In Financial History: Uppsala
- Getter, Darryl E. (2006), *Consumer Credit Risk and Pricing*, Journal of Consumer Affairs, Vol. 40, Nr. 1, s. 41-63
- Crook, Edelman och Tomas (2007) *Recent developments in consumer credit risk assessment*, European Journal of Operational Research, Vol. 183, Nr. 3, s. 1447-1465
- FI rapport, (2007) *Att mäta kreditrisk – erfarenheter från Basel 2*
- FI rapport, (2006) *Blancokrediter till konsumenter, 2, uppföljning*
- FI rapport, (2002) *Låneklassificering och lånevärdering – en diskussionspromemoria*
- FI rapport, (2002) *Risk mätning och kapitalkrav II*

FI rapport, (2001) *Risk mätning och kapitalkrav*

Kjellberg, Uhlmann och Zubac, (2007), *Basel II, Det nya kapitaltäckningsregelverkets påverkan på de svenska nischbankernas kredit- och riskhantering*, Halmstad Högskolan

Oliver, R.M., Wells, E. (2001) *Efficient frontier cut-off policies in credit portfolios*. Journal of Operational Research Society 52, sid. 1025–1033.

Riksbanken (2001) *Kreditgivning och kreditrisker*, Finansiell Stabilitet Nr 2, s. 65-77

Svenska Bankföreningen.(2007) *Banker I Sverige, faktablad om svensk marknad*

Svenska Bankföreningen. (2007) *ECON-rapport*, nr.2007-025, 91-85080-28-4

Tomas, L.C. (2000) *A survey of credit and Behavioural Scoring: forecasting financial risk of lending to consumers*, International Journal of Forecasting, Vol. 16, Nr 2, s. 149-172

Tomas, Ho, & Scherer (2001) *Time will tell: Behavioral Scoring and the dynamics of consumer credit assessment*, IMA Journal of Management Mathematics, Vol 12, s. 89-103

Tomas L.C. & Stepanova M. (2004) *PHAB Scores: Proportional Hazards Analysis Behavioural Scores*, Journal of the Operational Research Society, Vol. 52, Nr 9, s. 1007-1016

Internetkällor

http://www.attkunna.se/privatekonomi_kreditprovning.htm, 2007-12-01

<http://www.bankforeningen.se/Bankhistorik.aspx>, 2007-09-20

<http://www.bba.org.uk/bba/jsp/polopoly.jsp?d=259&a=3544>, 2007-10-27

<http://www.dn.se/DNet/jsp/polopoly.jsp?d=678&a=458693>, 2007-09-23

http://www.fi.se/Templates/ListPage____2914.aspx, 2007-09-16

http://www.fi.se/upload/Rapport_2006_12.pdf, 2007-11-19

http://www.konsumentbankbyran.se/artikel/article.asp?_tp_article_id=135&avd=ART_LÅA&menu=ART_LÅA&_form_page_number=1, 2007-12-03

http://www.konsumentbankbyran.se/artikel/article.asp?_tp_article_id=135&_tp_page=1, 2007-12-03

<http://www.krediter.nu>, 2007-11-26

http://www.riksbank.se/upload/Dokument_riksbank/Kat_publicerat/Artiklar_FS/finsta_b_01_2_artikel2.pdf, 2007-12-02

http://www.fi.se/upload/30_Regler/50_Kapitaltackning/TidsplanBasel2.ppt,
2007-09-16

http://www.ikanobanken.se/site_files/docs/2006_femarisammandrag.pdf 2007-09-18

<http://www.swedbanksjuharad.se/sst/inf/out/infOutWww1/0,,186012,00.html>
2007-12-08

<http://www.finansportalen.se/finanslexiconkn.htm> 2007-09-10

Bilaga 1

Intervjumall

Kreditriskhantering vid blancokreditgivning

Vill ni vara anonyma?

Går det bra om vi spelar in samtalet?

Respondenternas bakgrund, yrkesroll i banken, arbetserfarenhet i området?

Övergripande om organisationen

1: Beskriv er verksamhet.

- Varför startades banken (behöver bara besvaras av nischbanker)
- Mål och strategi vid blancokreditgivning

2: Hur ser ni på blancokrediter till konsument i er verksamhet?

- Vilka typer av krediter erbjuder ni i form av blancolån?
- Hur avgränsar ni kreditbelopp, räntenivå och återbetalningstid på blancokredit?
- Hur stor del av total utlåning till konsumenter utgör blancokrediter?
- Hur stor del av total utlåning utgör blancokrediter?

Riskhantering

3: Hur ser Er kreditprövningsprocess ut?

- Skiljer sig kreditbedömningsprocessen åt?
 - Ny kund
 - Existerande kund

4: Credit Scoring System

Använder ni er av Credit Scoring System?

Om ja: Hur mäter ni risk i Ert system? Vilka data har Ni som input i dessa modeller?

Hur har Ni tänkt vid val av input?

- Vilka gränser har Ni till de mest fundamentala bedömningsfaktorerna och i vilken grad påverkar varje faktor?
 - Ålder
 - Inkomst

- Betalningsanmärkningar
- Nuvarande skulder och tidigare lån

Om nej: varför inte och vilka riskhanteringssystem använder ni?

5: Delar ni in kunder i olika riskklasser? Ja Nej

Om ja: Hur många klasser har ni och vilka är de?

Om nej: Varför inte?

6: Om en kund ligger precis på gränsen att beviljas kredit, gör ni då en speciell manuell prövning? I så fall, vilka faktorer anser ni då vara de viktigaste för att göra en manuell/ individuell bedömning?

7: Behavioural Scoring

Använder ni er av Behavioural Scoring? Ja Nej

Om ja: Har det faktum att ni har en relation till kunden påverkan på kreditprövningsprocessen och i viken utsträckning påverkar kundrelation kreditprövningsprocessen?

Om nej: Varför använder ni er inte av modellen?

8: Profit Scoring

Använder ni er av Profit Scoring? Ja Nej

Om ja: Hur justerar ni krav på godtagbara och icke-godtagbara kredittagare?

Om nej: Varför använder ni er inte av modellen?

9: Vilken vikt lägger ni vid respektive modell?

Kalkylberäkningar

10: Gör ni individuella kalkylberäkningar för varje blancokreditansökan för att på ett mer detaljerat sätt beräkna risken? T.ex. debt-to-income ratio?

- Har ni beloppsgränser för när ni utför kalkylberäkningar?
- Gör ni kalkylberäkningar för både ny och existerande kund?

Utveckling av riskhanteringssystem

11: Utvecklar ni ert riskhanteringssystem utifrån de formulerade målsättningarna t ex ändrad utbud på blancokrediter eller att ta marknadsandelar inom segmentet?

12: Justerar ni policyregler?

Exempelvis att justera krav på godtagbara kredittagare, att ändra grundläggande policyregler för att bevilja kredit: åldersgräns, skuldsättningsgrad, betalningsanmärkningar med flera?

13: Använder ni er av ett kompletterande modell till nuvarande riskhanteringssystem CSS?

- Om ja: Fungerar informationen från CSS som kompletterande input i denna modell? Hur ser modellen ut?
- Om nej: Använder ni enbart information från CSS som underlag för er bedömning?

14. Uppdaterar ni ert riskhanteringssystem för att undvika felaktiga bedömningar vid konjunktursvängningar?

Basel 2

15: På vilket sätt påverkar Basel 2:s regler och rekommendationer ert bedömningssystem, tex. korrigerar ni policy regler, CSS beräkningar och kalkylmodeller med hänsyn till Basel 2.