



**MÄLARDALENS HÖGSKOLA  
ESKILSTUNA VÄSTERÅS**

**Akademien för hållbar samhälls- och teknikutveckling  
EFO018– Kandidatuppsats i företagsekonomi, 15hp  
Västerås, höstterminen 2008**

# **Kreditprövning vid svensk mikrolångivning**

-en studie om ALMI:s och Nordeas kreditprövning av personer som ansöker om mikrolån med avsikt att starta företag

Författare:  
Maria Haddad 770115  
Ary Yousefi 790803

Grupp: 2096

Handledare:  
Torbjörn Windahl

## Sammanfattning

I denna undersökning behandlas kreditprövning vid svensk mikrolånggivning. Undersökningen är om ALMI:s mikrolånggivning som är statsfinansierad och vissa av Nordeas krediter, exempelvis krediter till nystart av företag, som per definition är jämförbar med svensk mikrolånggivning. Syftet är att undersöka och förstå eventuella skillnader och likheter i de nämnda kreditgivarnas kreditprövning vid mikrolånggivning.

Empirin baserades på material från Nordeas och ALMI:s Webbsidor samt de intervjuer som genomfördes med respondenterna på respektive företag. Sedan sammanställdes materialet som tillsammans med teorier om kreditprövning, lade grunden för en undersökningsmodell som fungerat som stöd i analysen.

Det finns många likheter i Nordeas och ALMI:s hantering av kreditansökan. Det kan förklaras av att kreditgivning innebär risktagande och för att minimera riskerna följer båda kreditgivarna vissa principer som är grundläggande för kreditprövning. Den tydligaste skillnaden är att ALMI inte behöver ställa krav på säkerheter och därför inte behöver ta hänsyn till det vid kreditprövning. Nordea måste däremot ta säkerheter i beaktande då lagen kräver det. Dessutom har ALMI större riskbenägenhet än Nordea som kan förklaras av att de har krav på sig att lyckas med ett visst antal företagsstarter medan Nordea främst har lönsamhetskrav.

Slutsatsen från studien är att Nordea och ALMI har snarlikt tillvägagångssätt vid kreditprövning med den skillnaden att ALMI inte ställer krav på reala säkerheter samt att kunderna får mer hjälp för utformningen av affärsidé och finansiering.

**Nyckelord:** mikrokrediter, mikrolån, mikrofinansiering, kreditprövning, riskbedömning, riskhantering, svenska kreditgivare, ALMI, Nordea

## FÖRORD

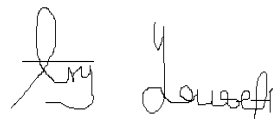
Författarna vill börja med att tacka alla som har bidragit med hjälp till denna kandidatuppsats, speciellt vår handledare Torbjörn Windahl och oppositionsgrupperna. Dessutom vill författarna även rikta ett stort tack till ALMI och Nordea som ställde upp på de intervjuer som genomfördes.

Maria Haddad



---

Ary Yousefi



---

Västerås, januari 2009

## INNEHÅLLSFÖRTECKNING

<b>1 INLEDNING .....</b>	<b>1</b>
1.1 BAKGRUND.....	1
1.2 PROBLEMDISKUSSION .....	2
1.3 FRÅGESTÄLLNING .....	3
1.4 SYFTE.....	3
<b>2 TEORI .....</b>	<b>4</b>
2.1 FINANSIERINGSFORMER TILL FÖRETAG.....	5
2.1.1 Mikrolån .....	6
2.2 RISKER .....	9
2.3 KREDITPOLICY OCH REGLERINGAR VID KREDITPRÖVNING .....	10
2.4 KREDITPRÖVNING.....	11
2.4.1 Traditionell kreditbedömning .....	11
2.4.2 Företagsanalys.....	12
2.4.3 Riskbedömning.....	12
2.4.4 Personbedömning och personlighetens roll .....	13
2.4.5 Kreditupplysning och kreditvärderingsmodell .....	14
2.5 MODELL FÖR KREDITÖVERENSKOMMELSE.....	15
2.6 UNDERSÖKNINGSMODELL.....	16
<b>3 METOD.....</b>	<b>17</b>
3.1 UNDERSÖKNINGSMETOD.....	17
3.2 UTFÖRANDE .....	17
3.3 STUDIENS KVALITET.....	18
3.4 METODPROBLEM .....	19

<b>4 EMPIRI</b> .....	<b>20</b>
4.1 ALMI FÖRETAGSPARTNER VÄSTMANLAND AB.....	20
4.1.1 Finansieringsverksamheten .....	20
4.1.1.1 Företagslån och mikrolån.....	21
4.1.2 Kreditprövning.....	22
4.1.2.1 Företagsanalys.....	23
4.1.2.2 Riskbedömning och riskhantering.....	23
4.1.2.3 Personbedömning .....	25
4.2 NORDEA.....	25
4.2.1 Finansieringsverksamheten .....	26
4.2.1.1 Kreditformer.....	26
4.2.2 Kreditprövning.....	27
4.2.2.1 Företagsanalys.....	29
4.2.2.2 Riskbedömning och riskhantering.....	29
4.2.2.3 Personbedömning .....	30
<b>5 ANALYS</b> .....	<b>31</b>
5.1 KREDITPRÖVNING.....	31
5.1.1 Företagsanalys.....	32
5.1.2 Personbedömning .....	33
5.1.3 Riskbedömning och riskhantering.....	33
5.2 MODELLER FÖR KREDITPRÖVNINGPROCESSER.....	36
<b>6 SLUTSATS OCH EGNA REFLEKTIONER</b> .....	<b>38</b>
<b>LITTERATURFÖRTECKNING</b> .....	<b>41</b>
<b>FIGURFÖRTECKNING</b>	
<i>Figur 1, Modell för kreditöverenskommelse (Broomé et al., 1998, s.51) .....</i>	<i>15</i>
<i>Figur 2, Modell för kreditprövningsprocesser. (Författarnas egen bearbetning).....</i>	<i>16</i>
<i>Figur 3, Modell för ALMI:s kreditprövningsprocesser. (Författarnas egen bearbetning).....</i>	<i>36</i>
<i>Figur 4, Modell för Nordeas kreditprövningsprocesser. (Författarnas egen bearbetning). ...</i>	<i>36</i>

## **1 INLEDNING**

Författarna blev intresserade av ämnet mikrolån genom en artikel om en egenföretagare som hade fått mikrolån för att få igång sin verksamhet (Sida, 2008). Samtidigt framgick det i andra artiklar att ALMI:s mikrolån i Sverige har blivit populära och efterfrågan är fortsatt växande (Sjöström, 2008; Johansson, 2006). Mikrolån enligt ALMI (2008) är lån som uppgår till högst 100 000 kronor. Det är ett mindre lån som ges utan krav på reala säkerheter.

Författarna tyckte att det skulle vara intressant att titta närmare på ALMI:s kreditprövning vid mikrolångivning och Nordeas kreditprövning vid kreditgivning av lån på upp till 100 000 kronor. Lånen är avsedda som startkapital till nystart av en affärsrörelse. Det som gör uppsatsen intressant är, hur ALMI som är ett statsfinansierat företag och Nordea som är en kommersiell bank, hanterar kreditgivning till personer eller företag som saknar reala säkerheter.

### **1.1 BAKGRUND**

Finansiering för nyföretagare och småföretag har varit föremål för diskussioner under en längre tid i Sverige. På 1800-talet när Sverige led av ekonomiska missförhållanden tvingades miljontals svenskar att emigrera till bland annat Nordamerika för att finna bättre levnadsvillkor. För de svenskar som var kvar i det utfattiga Sverige väntade ett hårt liv för att klara vardagen. Med förebild från Tyskland och England bildades olika lokala sparbanker i Sverige för att bistå folk med ekonomisk hjälp för att utveckla de hårt eftersatta samhällena. Genom de svenska sparbankernas engagemang för de lokala samhällena blev svenskarna mer aktiva och välståndet började byggas upp. När välståndet ökade i Sverige ändrades även förhållandena mellan bankerna och folket. Svenskarnas behov av den sortens lån som sparbankerna erbjöd minskade och bankernas roll ändrades successivt. (Mikrofinanshuset, 2008)

På 1980-talet tog diskussionerna kring olika finansieringsformer fart igen då företagen bedömdes ha behov av ökade kapitaltillskott. Genom att införa lagar och ändringar i skattesystemet har staten försökt underlätta för nyföretagare och småföretag att bedriva sin verksamhet. Det huvudsakliga målet har varit att stimulera nyföretagande och öka deras möjlighet att ha kapital till sin verksamhet. (Olofsson et al., 1994)

Diskussionerna kring olika finansieringsformer fortsätter än idag och det tillkommer nya former hela tiden. Mikrolån som är en nyare variant av finansiering riktade till nyföretagare har introducerades av Grameen Bank i Bangladesh. Banken är en av de största mikrolångivarna i

Bangladesh och grundaren, Muhammad Yunus, fick 2006 års Alfred Nobels fredspris. (Johansson, 2006) Mikrolån enligt Grameen Bank är program som erbjuder små lån till mycket fattiga människor som saknar någon säkerhet i form av förmögenhet eller tillgångar. Syftet är att mikrolån ska stimulera företagandet bland fattiga människor och öka deras chanser att bli självförsörjande genom de olika projekt som genererar inkomster. (Grameen-info-1, 2008) Mikrolån (oftast cirka 200 dollar) som ges till de fattiga är inte avsedd för konsumtion utan det är till sådant projekt som kan ge avkastning för mikrokredittagaren. Det innebär alltså att det inte är ett lån som är avsedd för konsumtion, eftersom lånet skall betalas tillbaka med kort varsel. Situationen för de fattiga har blivit bättre och möjligheten för dem att låna pengar har förbättrats. Mikrolån i fattiga länder fungerar framgångsrikt och miljontals fattiga har lyckats ta sig ur fattigdom med hjälp av mikrolånen som de har beviljats. (Johansson, 2006)

Idag förekommer olika former av mikrolån i många av världens utvecklingsländer och därtill även i industrialiserade länder. På europeisk nivå finns det redan olika former av mikrolån och efterfrågan är tilltagande. I Europeiska Unionen är det vanligtvis lån på ungefär 100 000 kronor som i huvudsak efterfrågas av människor som vill starta egna rörelser eller företag. (SOU IP/07/1713, 2007; Wettergrund, 2007)

## **1.2 PROBLEMDISKUSSION**

För Sverige är mikrolån en tämligen nygamal företeelse, eftersom mikrolån har starkt förknippats med fattiga länder. Dock ska den historiska betydelsen av små lån inte försummas på grund av dess betydelse för det svenska folkets strävan att bygga upp det svenska välståndet. För svenskarna har det sociala skyddet fungerat väl och staten har på olika sätt hjälpt människor i nöd. Behovet av mikrolån i traditionell mening har inte varit aktuellt i det svenska samhället på senare tid. Vidare har det finansiella systemet med bankerna i spetsen spelat en avgörande roll för nystartade företag och deras finansieringsbehov, särskilt för de som uppfyllt bankernas krav på säkerhet och dylikt. Men för dem som saknar säkerheter är det allttjämt besvärligt att övertyga bankerna om finansiering då bankerna styrs av lagar (SFS: 2004:297) som ställer krav på en betryggande säkerhet för de lån som lämnas. (Almi, 2008)

Det är först på senare år som mikrolånverksamheten har blivit aktuellt i Sverige. På grund av att det har upptäckts att mikrolån kan ha en avgörande roll för lokal utveckling, hållbar tillväxt och nyföretagande. (SOU 2007/08:N314, 2008) Mikrolånverksamheten i Sverige skiljer sig ekonomiskt jämfört med den i utvecklingsländerna eftersom kostnadsläget i Sverige är relativt högt. För att driva ett företag i Sverige behövs det tiotusentals kronor, vilket innebär att storleken på mikrolån i

Sverige i genomsnitt ligger på 70 000 kronor. (Sjöström, 2008) Det här gör den svenska mikrolånverksamheten i traditionell mening invecklad, eftersom den behöver hanteras i olika kreditprövningsprocesser för varje kund. Bankerna är ofta ovilliga att lägga ner så mycket resurser på kreditprövningar till mikrolån. (Sjöström, 2008; Henningsson, 2008) Bland annat har det här föranlett ett gap i det svenska finansieringssystemet, som ALMI genom sin finansieringsverksamhet, kombinerat med rådgivning försöker fylla (Henningsson, 2008).

Behovet av blankolån (bankernas lån utan krav på reala säkerheter) och mikrolån (ALMI:s lån utan krav på reala säkerhet) har ökat avsevärt (Storwall, 2008; Sjöström, 2008). Den procentuella ökningen för de senaste tre åren är hela 175 procent för de summor som lånats ut av ALMI. Det beror delvis på att folks vetskap om lånen ökat samt att ALMI inte ställer något krav på säkerhet. (Berg, 2007) Under hösten 2008 när finanskrisen blev märkbar i Sverige, växte efterfrågan på ALMI:s lån ännu mer, vilket bidrog till statens ökade anslag till ALMI. Syftet med det var för att öka ALMI:s möjlighet att möta det ökade kapitalbehovet hos företagen. (Almi, 2008)

Med bakgrund av det ökade intresset för lån utan säkerhet i Sverige, skulle det vara intressant att veta hur det går till när ALMI och Nordea genomför kreditprövning av personer som söker kredit med avsikt att starta företag men som saknar reala säkerheter för lånet.

### **1.3 FRÅGESTÄLLNING**

Hur ser Nordeas och ALMI:s kreditprövning ut vid kreditgivning (av belopp på max 100 000 kr) till personer som avser att starta företag men saknar reala säkerheter för lån? Vad finns det för eventuella skillnader och likheter vid Nordeas respektive ALMI:s kreditprövning?

### **1.4 SYFTE**

Syftet med uppsatsen är att undersöka, förstå och förklara eventuella skillnader och likheter i ALMI:s och Nordeas kreditprövning vid kreditgivning till nystartade företag och personer som avser att starta företag men som saknar reala säkerheter.



## 2 TEORI

Företag existerar för att uppfylla mål men vilka mål som skall uppfyllas är inte självklart. En slutsats av diskussionerna kring ämnet är att det inte finns en teori eller modell som entydigt ger klarhet i frågan. Om det skulle ges ett svar på frågan så är det beroende av bland annat perspektiv, sammanhang, vems mål som anses och tidsaspekten. (Ax et al., 2003)

I vinstmaximeringsmodellen antas att företag strävar efter att maximera sina vinster. Företaget ses här som en förädlingsenhet där det matas in med resurser till ett värde som sedan förädlas till ett högre värde. Företaget anses här inte ta någon hänsyn till hur förädlingen går till. Däremot i intressentmodellen arbetar företag för att uppnå en tillfredsställande vinst grundad på en viss anspråksnivå. Företagets omgivning består av bland annat andra företag, stat, kommun med mera som har någon relation till företaget och som kan ses som ett beroendeförhållande. (Ax et al., 2003)

I intressentmodellen har omgivningen en särskild plats eftersom företaget eftersträvar en stabil relation med dem. I intressentmodellen försöker företaget uppnå en jämvikt mellan de bidrag som omgivningen lämnar till företaget och de belöningar som företaget i sin tur lämnar till omgivningen. En förutsättning för att företaget skall behålla en god relation med omgivningen hänger ihop med den belöning som lämnas till dem. (Ax et al., 2003)

Greve (2007) betonar nödvändigheten i förhållandet och hävdar att ett företags existens sätts på prov om omgivningen inte tillför företaget resurser som företaget behöver i sin verksamhet och detsamma gäller för företagets intressentgrupper och deras bidrag till företaget om företaget inte gör någon motprestation. Med andra ord menar han att det är viktigt för företaget att ha en solid ekonomi där de som bidrar till företagets finanser kompenseras så att de fortsätter ha intresse av företagets utveckling. (Greve, 2007)

När ett företag ska startas behöver det kapital och någon gång behöver ett redan befintligt företag kapital till sin verksamhet. Det kan handla om inköp av en ny maskin, renovering av någon lokal och så vidare. Lager (2007) menar att det är företagets ägare som bär den ekonomiska risken genom att satsa eget kapital och att det är just den egna insatsen som har den avgörande betydelsen för företagets överlevnad.

Nivån på risken grundas på den typ av finansiering som behövs och vad pengarna investeras i. Det behövs en grundlig planering, ett bra nätverk och god timing för att lyckas utveckla företaget till ett framgångsrikt företag. Lager (2007) betonar dock att oberoende av vilken risknivå företaget

väljer på finansieringen, finns risken där för att förlora de satsade pengarna. Det är först när den egna insatsen bedöms som otillräcklig som företagare vänder sig till en extern finansiär. Formerna och villkoren för finansiering skiljer sig åt, men kan normalt delas in i lån, riskkapital och bidrag. Genom att vända sig till affärsbekanta eller familj och vänner kan kapital hittas till företaget. Annars är banklån en av de vanligaste formerna för finansiering. (Lager, 2007)

## **2.1 FINANSIERINGSFORMER FÖR FÖRETAG**

Sigbladh och Wilow (2008) hävdar att kredit är ett krav på en fysisk eller juridisk person som tillkommit genom avtal mellan en borgenär och en gäldenär. I kreditavtalet framgår villkoren för krediten till exempel räntan som kredittagaren skall betala samt löptiden på krediten. För företag är det viktigt med banklån påstår Lager (2007) eftersom det kan tillmötesgå det behov företaget har av kapital både vad gäller en långsiktig investering för företaget eller ett snabbt likviditetstillskott för rörelsen. Ett företag kan söka olika lösningar på det kapitalbehov som uppstår i företagets verksamhet. Dessa är som följer (Lager, 2007);

*Investeringskredit*, är en kredit som hjälper företaget när det finns ett behov av att investera i exempelvis maskiner, inventarier och byggnader och liknande kan en investeringskredit vara ett alternativ. *Inteckningslån* är ett exempel på långsiktiga investeringskrediter.

*Rörelsekredit*, syftar på att hjälpa företag som har likviditetsproblem exempelvis när ett företag får bråttom betala en vara. Om företaget bedömer att inbetalningarna dröjer från kunderna då är en rörelsekredit från banken en lösning. Checkkredit är en kortsiktig rörelsekredit.

*Konsumentkrediter* är sådana lån som gäller för privatpersoner som har ett privat syfte med lånet. Det kan vara lån till köp av bland annat en vara, tjänster eller en fastighet. Villkoren för lånet skiljer sig från företagskrediter och det regleras av konsumentkreditlagen (SFS: 1992:830). Lagen är tvingande för kreditgivaren och till konsumenternas fördel. Det är en tvingande lag till konsumentens favör, vilket innebär att kreditgivarens möjligheter att erbjuda sämre villkor än det som är föreskrivet i lag är begränsad. (Sigbladh & Wilow, 2008) *Blancolån* är lån som privatpersoner eller företag kan ansöka om utan några säkerheter. Det är lån som är främst riktade till nyföretagare och snabbväxande företag. (Hansson, 1998)

### **2.1.1 Mikrolån**

Mikrolån är monetära lån som i traditionell mening är ringa till storleken (Wikipedia, 2008). Definitionen skiljer sig från land till land. Några av de betydande kriterierna som används i beskrivandet av begreppet är, storleken på lånen som är små, kredittagarna har mindre tillgång till kapital, för mindre företagsamhet och mindre affärsutveckling med mera. Oftast är mikrolån utformad för att lämpa sig för den lokala ortens behov. Mikrolån har oftast kort löptid med hög räntesats. Syftet med lånet är att främja företagande i utvecklingsländer. Det är oftast fattiga människor som beviljas sådant lån, med avsikten att de blir självförsörjande genom någon affärsversverksamhet. (Grameen-info-1, 2008)

Utvecklingsländernas behov av mikrofinansstjänster är stor och efterfrågan är ständigt ökande. Det uppskattade beviljade kreditbeloppet uppgår till 115 miljarder kronor och de potentiella kunderna uppgår till över en miljard personer. (Schmoll, 2008)

#### **Svensk mikrofinansiering då och nu**

Det är inte bara i fattiga länder där små lån förekommer. I Sverige har små lån till fattiga funnits länge. Det var genom de svenska Sparbankernas på 1800-talet som lånen möjliggjordes. På den tiden var Sverige ett fattigt land och miljontals människor som utvandrade till Nordamerika (USA) för att söka bättre levnadssätt. För de som blev kvar var levnadsförhållandena usla. Bankerna med sina små resurser och genom folks sparande och hårt arbete bidrog till att människorna kunde förbättra sina levnadsvillkor. De svenska bankerna idag har sina rötter från sparkbankidén på 1800-talet som bildades efter tyska och engelska förebilder. Den första banken var Göteborgs sparbank på 1820-talet och ett par decennier senare fanns det uppemot 200 olika sparbanker och alla med sin verksamhet förankrad i de lokala samhällena. Målet för bankerna var att bidra till samhällets utveckling genom en långsiktig och hållbar ekonomi grundad på gemensamma värderingar. Finansieringen i samhället blev viktigare när hantverk, handel och industrier växte fram och välfärdsstaten tog sin form. I över två hundra år medverkade de svenska sparbankerna i småskalighet att ge bidrag och bidra till utvecklingen av individer, verksamheter och samhällen. Det är en historia som Sverige har bakom sig och som nu återfinns i andra länder och är vardag för miljarder människor. (Mikrofinanshuset, 2008)

I dag är det flera organisationer och kreditinstitut som tillhandahåller någon form av mikrolån. För kreditgivarna i Sverige är syftet med lånet olika, och kravet är olika höga på den som ansöker om lånet. Syftet med mikrolån är i huvudsak att det ska främja, underlätta och stimulera etablering av nya företag. De som ansöker om mikrolån har oftast svårt att få sitt kapitalbehov tillgodosett av de

vanliga kommersiella bankerna. Gränsen för mikrolånbeloppet skiljer sig i Sverige beroende på vad det är för kreditgivare som ger lånet. Oftast handlar det om mindre kapitalbehov hos personer som vill starta företag eller mindre befintliga företag. På ALMI som till större delen ägs av staten, är maxbeloppet 100 000 kronor som kan sökas utan krav på någon real skärhet. (Almi, 2008) På Ekobanken går gränsen vid 250 000 kronor. Det är samma krav som ställs på mikrolånet som deras övriga lån. Mikrolån här är anpassade och avsedda för vissa grupper i samhället som har ett lägre kapitalbehov. (Högberg & Svensson, 2006)

I en undersökning av Lind (2008) om ämnet mikrolån listas några företag som har ekonomiskt stöd kombinerad med rådgivning i sin finansieringsverksamhet.

- Swedbank med banklån och checkkredit
- Almi med mikrolån och företagarlån
- Arbetsförmedlingen med stöd vid start av egen näringsverksamhet
- Trygghetsstiftelsen med stöd till egenstartare
- Nutek med regionalt investeringsstöd och sysselsättningsbidrag

På grund av en ökad marknadsföring av snabba minilån som erbjuds av vissa nischade och mindre kreditinstitut har begreppet mikrolån fått en annan betydelse hos många. Minilån kan bland annat ansökas via telefon, Internet, mobiltelefon samt sms. Det är därför viktigt att inte blanda ihop ALMI:s mikrolån med de mikrolån som erbjuds av mindre kreditinstitut på den svenska marknaden. Några av de företag som erbjuder den sortens mikrolån är Folka, Lendos och Kredit365. Mikrolånen som erbjuds brukar ligga på ett par hundra till ett par tusen kronor. Målgruppen är privatpersoner som tillfälligt behöver pengar för privatkonsumtion. Löptiden på lånet ligger på någon månad och räntan eller avgiften brukar vara betydligt högre än ett varnligt banklån. (Alltomkrediter, u.å.)

### **Mikrofinansiering i utvecklingsländer**

Det är viktigt att förstå de ekonomiska förhållandena som råder i de utvecklingsländer där mikrofinansiering förekommer. Det kan poängteras att majoriteten av befolkningarna i dessa länder inte har tillgång till de finansiella tjänster som är vanliga i mer industrialiserade länder som Sverige. På grund av avsaknaden av säkerheter är det många småföretagare som inte har tillgång till några bankkrediter och för bankerna är det kostsamt att hantera alla små kreditbelopp. Tillväxttakten i fattiga länder förhindras av bristen på tillgången till finansiella tjänster. Genom att

erbjuda företagsamma människor olika finansieringsmöjligheter är det ett steg i rätt riktning att bekämpa fattigdomen. Den sortens hjälp kallas också för hjälp till självhjälp. (Schmoll, 2008)

Muhammad Yunus som fick 2006 års Nobels fredspris för sitt engagemang för världens fattiga genom mikrofinansiering, är den person som uppfann mikrokrediter. I sitt hemland Bangladesh initierade han år 1976 ett projekt från vilket Grameen Bank uppstod år 1983. Målgruppen för bankens tjänster är; hantverkare, handlare, bönder och egenföretagare i tjänstesektorn som använder mikrolån för uppstart av sina verksamheter. (Grameen-info-2, 2008)

Kännetecknen för Grameen Banks mikrolån är bland annat (Högberg & Svensson, 2006):

- Det är mycket små lån, som ges utan säkerhet till en ränta på 16 procent.
- Lånen återbetalas veckovis under ett år.
- Huruvida en individ får ett andra lån beror till fullo på hur det första lånet har sköts.
- Individen ska starta en självvald verksamhet som genererar inkomster.
- Tät övervakning både från gruppen och från banken krävs.
- Stor vikt läggs vid disciplin vad gäller amortering och kredittagarens ansvar
- Särskilda skyddsnet i form av obligatoriskt sparande samt en del frivilligt sparande.

I Bangladesh har banken utarbetat ett system för hur potentiella kunder hittas. Banken inleder sökandet genom att åka till olika byar för att undersöka olika finansieringsbehov där. Kredittagaren ska vara från landsbygden och har möjlighet att skapa självförsörjning om de får hjälp med kapital. När kredittagaren är identifierad bildas grupper om fem individer som har i syfte att ställa upp för varandra. Den hjälp som kreditgivaren kan få är i form av bland annat hjälp med uppstart och utformningen av verksamheten. (Högberg & Svensson, 2006)

För vissa småföretagare är det inte någon större investering som behövs. För en fiskare kan det handla om att skaffa nät för att fånga fiskar eller för en sömmerska som behöver en symaskin för att sy kläder med. Detta är några exempel som inte kräver någon större summa pengar men resultatet blir av stor betydelse för samhället, speciellt för den enskilde som driver verksamheten. (Schmoll, 2008)

Det är lokala institutioner, så kallade mikrofinansinstitutioner, som erbjuder de finansiella tjänsterna. De är ofta frivilligorganisationer som stöder småföretagarna med utbildning och teknisk hjälp samt finansiering. Mikrofinansinstitutionerna har idag ett brett spektrum av olika storlekar och ägandeformer. Det är alltifrån små by-kassor med några hundra kunder till stora

mikrofinansbanker med rikstäckande kundbaser. Det finns även kooperativa, kommunala och privata institutioner. Vissa av dem finansieras internationellt och andra genom den lokala befolkningens sparande. (Schmoll, 2008)

Många av de som söker mikrolån är analfabeter och handläggaren (credit officer) måste då granska affärsmodellen med hjälp av mycket enkla modeller. Det kan bland annat handla om hur många kycklingben som kan säljas på den avsedda platsen, kostnader för material osv. Utifrån informationen som handläggaren får, görs en bedömning om affärsidén håller, till exempel om det blir pengar över att leva på och inte bara att betala av lånet. När krediten beviljas fastställs frekvensen på amorteringarna och handläggaren åker oftast till kunden för att erhålla amorteringarna samt kontrollera att allt ligger väl till. (Schmoll, 2008)

För att lösa problemet med banksäkerheter vid kreditgivning har speciella kreditmekanismer exempelvis gruppkrediter med solidariskt betalningsansvar utformats. I praktiken innebär det att flera låntagare går ihop och bildar en by-bank så kallad Village Banking. Fördelen med sådana krediter är att det uppstår en tydlig kontrollmekanism och ett socialt tryck att betala av lånet. Mikrolåntagare anses vara bra på att sköta sina förpliktelser och återbetalningsnivån ligger på mer än 95 procent av de lämnade krediterna. (Schmoll, 2008)

## **2.2 RISKER**

*”Med en risk menar vi faran för att en slumpmässig händelse negativt skall påverka möjligheten att nå ett uppställt mål...”. (Hamilton, 1996)*

Wendestam (2008) menar att vad risk är och vilka värderingar som läggs i begreppet är beroende av verksamheten. Risk kan anses vara ett tydligt begrepp och det har ett flertal definitioner, men samtliga definitioner syftar på att ge ett sammanfattande mått på de konsekvenser som kan uppstå genom ett beslut (Nutek, 1992).

Med bristande erfarenhet av en ny händelse hävdar Hamilton (1996) följer en större eller mindre osäkerhet. Han menar att det tas hänsyn till vad det tros kunna vinna på en viss risk och om fördelen är stor är riskaversion liten och vice versa. Vidare poängterar han att risk kan uppfattas som en möjlighet. Däremot hävdar Wendestam (2008) att ordet risk oftast har en negativ klang i och med att det förknippas med oönskade konsekvenser. Det måste dock ses från en positiv sida eftersom det hänger samman med möjligheter. Det kan kräva ett visst risktagande för att nå en viss möjlighet och för att utveckla verksamheten är detta oftast viktigt. Det kan vara dörren till framgång om en välarbetad metod används. (Wendestam, 2008)

### **2.3 KREDITPOLICY OCH REGLERINGAR VID KREDITPRÖVNING**

Kreditpolicy är ett dokument som specificerar den inriktning företag har för kredithantering (Sigbladh & Wilow, 2008). Finansinspektionen som är en statlig tillsynsmyndighet har utfärdat allmänna råd om hur banker och kreditinstitut kan utforma kreditpolicy. Kreditpolicy är viktigt för bankerna anser Finansinspektionen och därför ser myndigheten allvarligt på förseelser som kan förekomma till exempel på grund av bristande rutiner och instruktioner när det gäller kreditgivning. (SOU Dnr 05-7456-309, 2006)

Sigbladh och Wilow (2008) hävdar att det är ledningen, oftast styrelsen, i en bankorganisation som utformar innehållet i en kreditpolicy. Därefter följer dem upp med att nämna att kreditpolicyn är till för alla i organisationen, men framförallt till personal som hanterar krediter och försäljningspersonal, som måste vara bekanta med den. En dokumenterad kreditpolicy är en förutsättning för en bra och effektiv kredithantering. Vidare nämner dem att syftet med kreditpolicy är att ha en enhetlig syn på hur kreditgivning skall gå till i hela organisationen. Det ska bland annat framgå vad för slags data som skall tas in om en creditsökande och hur betalningsförmågan ska prövas. Vad gäller kredittagarens säkerheter och värdering av den menar Sigbladh och Wilow (2008) ska även riktlinjerna för den framgå och hur dem ska hanteras. De säger att även för krediter utan säkerhet krävs riktlinjer som personalen kan rätta sig efter.

I konsumentkreditlagen slås bland annat fast att innan kredit beviljas ska kreditgivaren pröva om konsumenten har ekonomiska förutsättningar att fullgöra åtagandet enligt kreditavtalet. Detta ställer krav på att kreditgivaren uppskattar kredittagarens framtida betalningsförmåga. (SFS: 1992:830) I en utredning utförd av Finansinspektionen, föreslås att kreditgivaren skall inhämta en kreditupplysning om lånesökanden och att bedömningen av återbetalningsförmågan görs utifrån sökandens inkomster, tillgångar, utgifter och skuldförhållanden inklusive borgensåtaganden. I utredningen slås det fast att en prövning bör grundas på skriftligt underlag och/eller uppgifter i datamedia. (SOU 2005:4 2005)

Broomé et al. (1998) menar att till grund för bankernas kreditgivning ligger lagen om bank- och finansieringsrörelse (SFS: 2004:297) i vilket bland annat står:

*”Kredit får beviljas endast om låntagaren på goda grunder kan förväntas fullgöra låneförbindelsen. Dessutom krävs betryggande säkerheter i fast eller lös egendom eller i form av borgen. Banken får dock avstå sådan säkerhet om den kan anses obehövlig eller om det annars föreligger särskilda skäl för att avstå från säkerhet”*

## **2.4 KREDITPRÖVNING**

För att utföra kreditprövning skaffar sig kreditgivare information från creditsökaren, upplysningsregister och i vissa fall från arbetsgivare och Kronofogdemyndigheten. Vid prövningen tas hjälp av ett kredithanteringssystem där bland annat credit scoring och kalkylberäkningar används. Kreditgivaren kräver ett minimikrav som kredittagaren skall uppfylla för att denna ska beviljas lån. Ett minimikrav består vanligtvis av lägsta och högsta åldersgräns, ett lägsta score poäng, fast inkomst, inga betalningsanmärkningar, folkbokförd i Sverige, ett lägsta belopp ”kvar att leva på”. (SOU 2005:4, 2005)

Kreditgivaren har alltid skyldighet att göra en kreditprövning när en kund ansöker om krediter. I huvudsak syftar kreditgivarens kreditprövning av creditsökaren på att försäkra sig om att creditsökaren har de möjligheter som krävs för att fullgöra sina förpliktelser i form av betalning av krediträntan och amorteringen av krediten. (Finansportalen, u.å.) En annan viktig princip vid all kreditgivning enligt Sigbladh och Wilow (2008), är att aldrig bevilja en kredit om det bedöms som sannolikt att företaget kommer att råka ut för ett fallissemang (fastän det har erbjudits en fullgod säkerhet).

### **2.4.1 Traditionell kreditbedömning**

Sigbladh och Wilow (2008) hävdar att vid traditionella metoder för kreditbedömning använder handläggare metodiskt av de befintliga fakta som finns om liknande fall. Om en creditsökare har ungefär samma förutsättningar för att få ett lån och kredithandläggaren har erfarenhet av det blir erfarenheten av betydelse vid en bedömning. Mycket kommer att anstå på om den förra kredittagaren fullgjort sina förpliktelser utan några problem, vilket ökar sannolikheten för att även den nya kreditansökan beviljas. Om å andra sidan den creditsökandes förutsättningar ligger närmare tidigare dåliga kredittagare blir sannolikheten stor att kreditansökan avslås. (Sigbladh & Wilow, 2008)

Det finns viss tveksamhet vad gäller den här metoden framhåller Sigbladh och Wilow (2008) eftersom kredithandläggare bedömer olika. Trots att vissa kredittagare kan ha liknande fakta om dem själva och verksamheten, så kan bedömningen leda till olika beslut och anledningen till det är på grund av att olika handläggare har utfört bedömningarna och de har inte bedömt på samma sätt. Fortsättningsvis menar Sigbladh och Wilow (2008) att en del creditsökare som inte beviljas kredit kan visa sig vara bra och en del inte. Men dem följer upp med att nämna att erfarna



kredithandläggare kan genom sin kunskap avgöra bra och dåliga kredittagare vilket är viktigt för att möjliggöra en lönsam kreditgivning. (Sigbladh & Wilow, 2008)

### **2.4.2 Företagsanalys**

När ett företag söker investering för sin verksamhet hos en kreditgivare är affärsplanen en av de viktigaste detaljer som kreditgivaren tittar på hävdar Helle (2004). I affärsplanen framgår mycket av företagets verksamhet till exempel företagets affärsidé, budget, finansiering, mål, hur det är tänkt att bedriva verksamheten och hur ägarna ser på de ekonomiska utsikterna. Han menar att det är viktigt med en affärsplan eftersom det är genom den både intressenter och investerare får reda på vilka möjligheter bolag har för att lyckas. Genom att studera affärsplanen får även kreditgivaren en uppfattning om företagets verksamhet och då är det möjligt för kreditgivaren att redan i ett tidigt stadium gallra de som inte anses ha bärkraft. (Helle, 2004)

I och med betydelsen av affärsplaner har företagare blivit bättre på att utforma övertygande affärsplaner, något som har gjort investeringsbedömning komplicerad. Det är därför viktigt att ta med alla riskfaktorer i bedömningen för bedömning av ett kreditbeslut. (Helle, 2004)

### **2.4.3 Riskbedömning**

Genom kreditprövning får kreditgivare möjlighet att undvika en framtida kreditförlust om kreditgivaren finner att kreditsökaren inte uppfyller de ställda kraven (Svenska Bankföreningen, 1991). Vid kreditgivning gör kreditgivaren bedömningen av två riskfaktorer, som är kreditsökarens återbetalningsförmåga respektive värdet av de erbjudna säkerheterna. Formuleringen nedan är ett sätt att beskriva faktorerna (Broomé et al., 1998):

- Risken för en betalningsinställelse
- Risken vid en betalningsinställelse

Risken för betalningsinställelse åsyftar när kredittagaren inte fullgör sina förpliktelser att slutligt betala fakturor, räntor, amorteringar och så vidare. Vidare kan bedömningen av en risk för obestånd baseras på en manuell företagsanalys, det vill säga en analys av företagets affärsidé, strategi, ägarnas kompetens, verksamhetsplaner, årsredovisningar med mera. Kreditupplysning som är ett objektiva sätt att samla underlag till kreditbeslutet är vanligt i sammanhanget och används flitigt. (Broomé et al., 1998) Dessutom tillkommer bedömning av risken vid obestånd vilket föranleder en bedömning av för krediten lämnade säkerheter, till exempel, en bil eller villa som lämnats som säkerhet och som skall värderas för att utnyttjas. (Sigbladh & Wilow, 2008)

#### **2.4.4 Personbedömning och personlighetens roll**

Kreditbedömare tycker att personbedömning är ett betydelsefullt förfarande i deras arbete och att de baserar sina rekommendationer och beslut till stor del just på den. Kreditbedömare anser sig ha förmågan att göra psykologiskt ”djupa” bedömningar av en person med hjälp av intuition som grundas på omfattande erfarenheter som de besitter. Kreditbedömare försöker få en helhetsbedömning, helhetssyn och dylikt. Det arbetssätt som kreditbedömarna har är tvivlande eftersom det finns forskningsresultat som är både positivt och negativt vad gäller personbedömning. En djupintervju till exempel kan ge vilket resultat som helst som intervjuaren önskar. Det hänger ihop med människans sätt att vara som är både lättpåverkade och i allmänhet villiga att vara till lags, speciellt om de intervjuas av en auktoritetsfigur. (Hedelin & Sjöberg, 1994)

Forskning visar att förbättringar vad gäller personbedömning kan uppnås bland annat om intuition, globala helhetsomdömen och associativa omdömen undviks. Istället bör bedömningar göras i ett relativt litet antal specificerade avseenden. Det är av vikt att lära sig att inte påverkas av ovidkommande aspekter som klädsel och utseende. Detta är en faktor som tillförs stor betydelse i sammanhanget. (Hedelin & Sjöberg, 1994)

I forskningsresultatet som Hedelin och Sjöberg (1994) presenterar, visas att betydelsen av personlighet tenderar att överdrivas vid bedömning av andras beteenden, till exempel att en slarvig eller snål person anses kännetecknas av att denne beter sig på ett visst sätt i alla situationer. Enligt den nya forskningen, har egenskaper inte något starkt förklaringsvärde i förhållanden till det faktiska beteendet rent konkret. Det är därför en mindre lämplig metod att använda sig av personbedömning vid kreditansökan än en mera kontextberoende bedömning. Det som skall bedömas i en personbedömning till exempel vid kreditansökan är bland annat kredit sökarens erfarenhet, intelligens, energi, realistisk optimism, tro på sig och projektet. (Hedelin & Sjöberg, 1994)

Hedelin och Sjöberg (1994) redogör för forskning om den relativa betydelsen av företagarens bakgrund och personliga egenskaper, företagarens affärsidé, kapitalstruktur och säkerheter där det framgår betydelsen av de två förstnämnda faktorerna som störst för kreditbedömare vid kreditprövning. Faktorerna kapitalstruktur och säkerheter ansågs minst viktigt i sammanhanget. I forskningen visas även att för de bedömningsgrupper som deltog i undersökningen framträdde att banktjänstemännen lade större vikt vid säkerheter och kapitalstruktur än handläggare vid utvecklingsfonder och nyföretagarfonden. Förklaringen till skillnaden i bedömningsgrupperna

menar Hedelin och Sjöberg (1994) är att bankernas verksamhet lyder under lagar om hur krediter skall beviljas, vilket framgår i bland annat lagen om bank- och finansieringsrörelse (SFS: 2004:297). För nyföretagarfonden och utvecklingsfonden fanns inget krav på att följa samma regler, till exempel när det gäller ställda säkerheter. Bankerna tenderar vara mer intresserade av ekonomisk information och nyföretagarfonder och utvecklingsfonder är mer intresserade av personliga egenskaper, företagets icke-ekonomiska affärsförutsättningar och affärsidé. (Hedelin & Sjöberg, 1994)

#### **2.4.5 Kreditupplysning och kreditvärderingsmodell**

Kreditupplysning är en sammanställning av information från till exempel ett kreditupplysningsföretag av en persons eller ett företags ekonomiska förhållanden. Det är information om till exempel betalningsanmärkningar och inkomster som används som underlag vid blanda annat kreditprövning. (Nationalencyklopedin, u.å.)

Sigbladh och Wilow (2008) menar att innan kredit beviljas till en creditsökare bör en undersökning om creditsökarens betalningsförmåga genomföras, vilket ofta praktiskt ska ske genom en beställning av kreditupplysning. Vidare framgår bland annat; creditsökarens adressuppgifter och ålder, de senaste händelser som registrerats för de senaste 12 månaderna. Händelserna kan vara betalningsanmärkningar och civilståndsändring. (Sigbladh & Wilow, 2008)

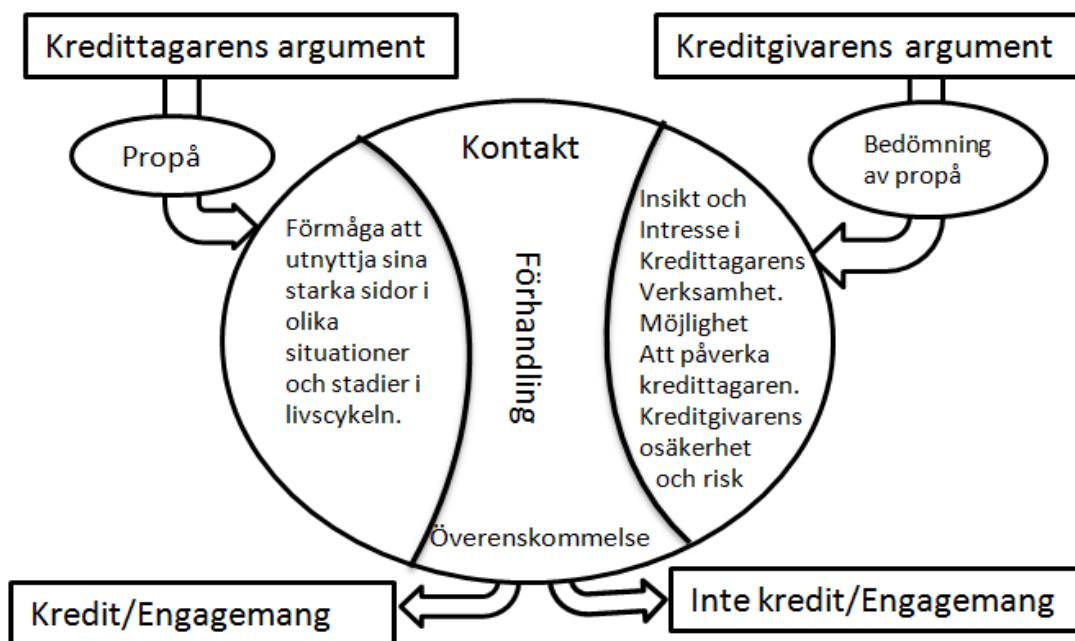
För företag finns det ratinginstitut som betygsätter olika bolag (Wrede, 2008). Genom den får kreditgivare en uppfattning om hur stor risk det är att bevilja lån till en långtagare (Svenska Bankföreningen, 1991). Det kreditvärderingsbetyg ett företag får är avgörande för vilken ränta företaget får betala på sina lån (Wrede, 2008).

Credit scoring är ett kredithanteringssystem som kreditgivare använder sig utav för att bedöma creditsökarens kreditvärdighet (SOU 2005:4, 2005). I credit scoring vägs all väsentlig information samman till en enda siffra som speglar en persons eller ett företags kreditvärdighet. En korrekt användning av credit scoring medför en objektiv och konsekvent bedömning av kreditrisken. Resultatet av bedömningen blir alltid det samma oavsett av vem det är som gör bedömningen eftersom beslutet tas helt automatiskt av en dator. Ett vanligt tillvägagångssätt är att använda credit scoring tillsammans med ett antal policy-variabler, vilket kan tyckas vara det bästa av båda världar. (Sigbladh & Wilow, 2008)

## 2.5 MODELL FÖR KREDITÖVERENSKOMMELSE

En kreditöverenskommelse är en förbindelse mellan kreditgivaren och kredittagaren. Kredittagaren är i regel vinstorienterad och försöker att få lägsta kostnaden för sina lån. Det är inte enbart kreditkostnaden som spelar roll för det kredittagande företags inställning till kreditöverenskommelse, utan det är en del annat som påverkar, till exempel den förväntade avkastning av investeringen, andra alternativa finansieringar och så vidare. (Broomé et al., 1998)

Kreditgivaren har också ett vinstintresse, det är därför det ingås en kreditöverenskommelse. I de flesta fall slutar en kreditförhandling i en överenskommelse om kredit, men resultatet kan bli ett annat också. I förhandlingarna kan det framkomma ny information, till exempel orealistiska mål, som föranleder ett tillbakadragande av kreditansökan från kredittagaren. Det kan även bli så att kreditgivaren föreslår kredittagaren en annan finansieringsinstitution. Det som skall ingå i en kreditförhandling och som ska vara föremål för undersökning och bearbetning framgår i modellen för kreditöverenskommelse. (Broomé et al., 1998)



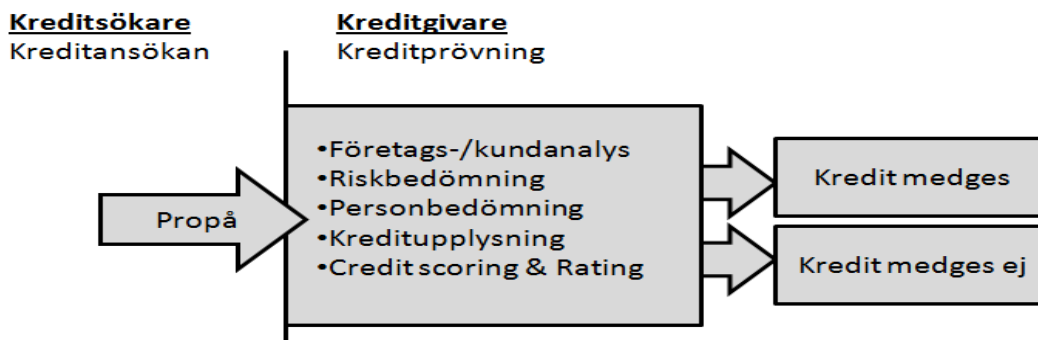
Figur 1, Modell för kreditöverenskommelse (Broomé et al., 1998, s.51)

Utgångsläget för modellen (Figur 1) är kredittagarens och kreditgivarens förhandlingspositioner. All viktig information som berör kredittagarens verksamhet och kan föranleda ett kapitalbehov och därmed ett kreditbehov lämnas till kreditgivaren. Det dokument företaget lämnar till kreditgivaren kallas för propå. Kreditgivaren går igenom propån och beslutar om kredit beviljas eller inte. (Broomé et al., 1998)

## 2.6 UNDERSÖKNINGSMODELL

Den här modellen (Figur 2) är en del av Broomés et al. (1998) modell för kreditöverenskommelse. I den behandlas kredittagarens och kreditgivarens förhandlingsargument vid kreditöverenskommelse. För att göra modellen aktuell för undersökningen har författarna valt att enbart fokusera på kreditgivarens förhandlingsargument och förenklat och vidareutvecklat den så att den passar undersökningens ändamål. Anledningen till att författarna valt just den delen beror på författarnas perspektiv som utgår från kreditgivarnas syn på kreditprövning. Den andra delen som berör kredittagaren, behandlas inte i uppsatsen och därför utelämnas.

### Processer vid kreditprövning



Figur 2, Modell för kreditprövningsprocesser. (Författarnas egen bearbetning)

När kreditsökaren lämnat in propå till kreditgivaren görs en kreditprövning, vilket består av olika processer som följer;

- Företags-/kundanalys, innebär att analysera information om kreditsökaren/företaget
- Riskbedömning, som går ut på att bedöma risken i att ge krediter
- Personbedömning är när kreditgivaren bedömer kreditsökarens personliga egenskaper.
- Kreditupplysning, insamling av information om kreditsökaren genom upplysningscentralen.
- Credit scoring eller rating är ett kredithanteringssystem som kreditgivare använder sig utav för att bedöma kreditsökarens kreditvärdighet.

I modellen (Figur 2) lämnar kreditsökaren en propå till kreditgivaren. I den framgår information om kreditsökaren som ligger till grund för kreditgivarens beslut om kredit medges eller inte. Den här modellen är grundläggande för studiens datainsamling. Författarnas utgår ifrån modellen och undersöker hur Nordeas och ALMI:s respektive kreditprövningsprocesser ser ut. Detta så småningom resulterar i andra modeller som antingen stämmer överens med undersökningsmodellen eller inte.

### **3 METOD**

Metod är ett sätt att redogöra hur data har anskaffats och bearbetats för undersökningen, så att någon utomstående kan upprepa undersökningen med ungefär samma resultat (Eriksson & Wiederheim-Paul, 2001). Författarna har i bästa möjliga mån försökt beskriva tillvägagångssättet för insamling av data till uppsatsen, till exempel hur intervjuerna genomfördes, vilka källor som användes och så vidare. Detta har dokumenterats kontinuerligt i syfte att inte glömma bort väsentliga delar som kan ha betydelse för läsaren i dess försök att förstå arbetssättet.

#### **3.1 UNDERSÖKNINGSMETOD**

Utgångspunkten för uppsatsen är att förstå och analysera valda problem med hjälp av insamlad data i form av litteratur, internetartiklar, intervjuer och så vidare. På det sättet var den kvalitativa metoden mer lämpad för ändamålet. I kvalitativ metod används språkliga analysmetoder och tyngden läggs på att generera teorier, medans i kvantitativ metod används statistiska bearbetnings- och analysmetoder där tyngden läggs på att pröva teorier (Bryman & Bell, 2005). [Författarna var inte tvungna att hålla sig till just den kvalitativa metoden, utan de försökte ha ett öppet förhållningssätt till hur data samlades in.] [Det som var av betydelse var relevansen i materialet för uppsatsen och inte hur det hade tillkommit.] Bryman och Bell (2005) nämner även att en undersökare inte alltid kan förlita sig på antingen kvantitativ eller kvalitativ forskningsmetod, utan stöd för resultaten kan hittas genom en kombination av de två forskningsmetoderna.

#### **3.2 UTFÖRANDE**

Under förstudien om ämnet mikrolån och kreditprovning stötte författarna på många organisationer och företag som hade någon form av mikrolångivning. Författarna granskade några av dem och valde att ta kontakt med ALMI och Nordea. På ALMI tog författarna kontakt med ALMI:s Verkställande Direktör Torbjörn Henningsson som direkt ställde upp på en intervju. Kontakten på Nordea togs med Benny Lindberg, kundansvarig på Nordea företag. Eriksson och Wiederheim-Paul (2001) menar att välja rätt respondenter är ett moment som det bör läggas stor vikt vid, eftersom det kan åstadkomma en förhöjd validitet. Av den anledningen var författarna noga med att välja rätt respondenter med bra insyn och kunskaper i ämnet som behandlades. Personerna med sina höga befattningar inom respektive organisation, förväntas ha god kännedom om ämnet, eftersom det är en del av deras huvudsakliga verksamhet.

Intervjumetoden som författarna valde var semistrukturerad och bygger på öppna frågor som respondenten fritt har fått tala utifrån. Den här metoden kan definieras som ett samtal med till viss

del strukturerade frågor (Denscombe, 2000). De processer som författarna var intresserade av var omöjlig att genom en observation få kunskap om, eftersom kreditprövningen till exempel är omgärdad med sekretes, regler och lagar som är till för att både skydda bankens förfarande och den kreditsökandes personliga integritet. Så en deltagande observation var att utesluta och det bästa var att ha en semistrukturerad intervju för att samla information. Under intervjuerna fördes anteckningar av författarna, det användes även en elektronisk apparat för att spela in intervjuerna. Att minnas en hel intervju är inte mänskligt och det styrker även Denscombe (2000) som nämner att det mänskliga minnet inte är pålitligt som forskningsinstrument och då inte användbart för att minnas en hel intervju.

För insamlingen av sekundärdata, vilket är något som någon annan redan samlat in, till empirin utgick författarna i första hand från ALMI:s och Nordeas webbplatser. För insamling av teorierna har författarna använt Mälardalens Högskolas databaser, Internetartiklar, litteratur etcetera. Primärdata däremot, data som är insamlat av forskaren själv i form av enkäter eller intervjuer, anskaffades genom intervjuerna. (Artsberg, 2005) Tyngdpunkten för studien ligger i underlaget från intervjuerna, eftersom författarna ansåg att intervjuerna resulterade i en djupare och mer detaljerad information om kreditprövning som dessutom var direkt kopplad till respektive företags verksamhet.

Genom att studera empirin tog författarna fram två modeller (Figur 3 och 4) som avspeglar de faktiska kreditprövningsprocesser på respektive organisation. När författarna arbetade fram modellerna togs det hänsyn till att de skulle vara enkla att förstå, samtidigt som de skulle ge klarhet i hur det i verkligheten fungerar inom de valda organisationernas kreditprövningsprocesser. Efter att ha analyserat och jämfört de empiriska delarna med varandra och med hjälp av studiens teorier, kunde författarna dra slutsatserna om vilka likheter och skillnader det finns vid kreditprövningen på ALMI och Nordea.

### **3.3 STUDIENS KVALITET**

Undersökningens grad av validitet beskriver i vilken utsträckning som studien studerat det som den utsäger sig för att göra. Validiteten är alltså ett mått på studiens relevans och giltighet. Denna stärks genom en tydlig koppling mellan syfte och frågeställning, men även genom en passande metod. (Eriksson & Wiedersheim-Paul, 2001) Författarna har under arbetets gång haft undersökningsfrågan och syftet som de faktorer som styrt arbetssättet. För studien har författarna utfört en litteraturundersökning i syfte att sätta sig in i ämnet och förstå det. Vidare har tidigare forskning om ämnet granskats för att få en uppfattning om ämnets eventuella problemområden.

Ett problem som kan påverka validiteten i studien är att båda Nordea och ALMI ägs till större delen av staten. Skillnaden är att ALMI inte är vinstdrivande på samma sätt som Nordea (Henningsson, 2008). Nordea har krav på sig att visa lönsamhet samtidigt som företaget är noterat på börsen vilket betyder att ägarna är flera och kräver avkastning på satsat kapital (Nordea, 2008). Författarna har dock gjort bedömningen att Nordeas kreditprövning inte skiljer sig nämnvärt från andra kreditbolags hantering av sådana former av lån. Därför ansåg författarna att Nordea kan representera en kommersiell bank trots statens ägande i företaget.

Arbetets reliabilitet beskriver i vilken grad som studien kan upprepas och samtidigt generera samma resultat ifall den skulle upprepas av någon utomstående (Eriksson & Wiedersheim-Paul, 2001). För att möjliggöra läsarens insyn i studien har författarna noggrant redogjort för det som ligger till grund för författarnas perspektiv genom teorierna i referensramen. Detta är viktigt då olika perspektiv kan ha påverkan på resultatet av utredningen. Referensramen är det verktyg som författarna har använt för att bearbeta de empirimaterial som samlats in. Detta är nödvändigt för läsaren för att kunna förstå hur författarna fått resultatet.

### **3.4 METODPROBLEM**

Under arbetets gång stötte författarna på en del problem. Ett av de problemen var begreppet mikrolån som inte hade någon uttalad funktion i Nordeas verksamhet, men för ALMI var mikrolånbegreppet inget nytt eftersom de har ett lån i sin verksamhet som heter just mikrolån. Innan mikrolånbegreppet myntades i ALMI:s verksamhet hette samma lån minilån. (Sjöström, 2008). Nordea däremot, har ingen tjänst som heter mikrolån vilket gav författarna en tankeställare om det var rätt ämne att skriva om när banken inte hade någon sådan verksamhet. Vid en närmare granskning av tjänsten mikrolån fann författarna att även Nordea har någon typ av mikrolånverksamhet men att den inte är uttalad. ALMI:s mikrolån studerades av författarna och några kännetecken noterades som bland annat var; lånebeloppets gräns, lån utan reala säkerheter till uppstart av affärsrörelser, betydelsen av egenskapen hos kunden för kreditbedömningen samt avsaknad av historisk data för verksamheten som kreditgivaren kan grunda kreditbedömningen på. Egenskaperna jämfördes med de låneformer som Nordea har och då kom författarna fram till att även vissa av Nordeas lån till nystartade företag är likvärdiga med mikrolån. Detta eftersom lån till nystartade företag saknar real säkerhet samt att de saknar historisk data som Nordea kan basera sitt kreditbeslut på. Utifrån det kunde författarna fortsätta med att fullfölja undersökningen eftersom det fanns en tydlig koppling mellan dessa kreditformer och ALMI:s mikrolån.



## **4 EMPIRI**

I detta avsnitt redogör författarna för det som har framkommit genom den empiriska undersökningen. Det börjar med en kort beskrivning av ALMI:s verksamhet och sedan mer om finansieringsverksamheten. Efter det redovisas resultatet av intervjun med ALMI:s Verkställande Direktör Torbjörn Henningsson. På samma sätt skriver författarna om Nordea och intervjun med Benny Lindberg, kundansvarig på Nordea företag.

### **4.1 ALMI FÖRETAGSPARTNER VÄSTMANLAND AB**

ALMI grundades 1994 och är en stor organisation som finns över hela Sverige. ALMI Företagspartner AB är moderbolag i en koncern bestående av 19 dotterbolag som till 51 procent ägs av staten och resterande 49 procent ägs av landsting och regionsförbund. Verksamheten erbjuder finansiering och affärsutveckling för innovation, nyföretagande och etablerade företag. ALMI sträcker sig till alla företag som bidrar till näringslivets tillväxt. Målet är att fler företag startas, ökad konkurrenskraft och att fler innovationer når marknaden. (Almi, 2008)

Förutom finansieringen är rådgivningen en viktigare del i ALMI:s arbete. Rådgivningen fungerar som ett bollplank för personer som funderar på att starta eget företag. Där ges möjligheten att diskutera igenom affärsidén. Mycket fokus läggs på att informera och hjälpa personer som vill starta eget. Det finns även hjälp för företag som befinner sig i olika faser i sin utveckling. ALMI försöker på alla möjliga sätt hjälpa de företag som behöver en hjälpande hand både vad gäller finansiering och rådgivning. (Almi, 2008)

#### **4.1.1 Finansieringsverksamheten**

ALMI vänder sig främst till dem som har problem med att få finansiering, för hela sitt finansieringsbehov eller delar av det. För ALMI, som har en kompletterande roll på marknaden, är det viktigt att tillmötesgå det kapitalbehov som uppstår hos de aktörer som har bärkraftiga idéer. ALMI kan erbjuda riskvillig finansiering när ingen bank gör det. Det är tack vare statens anslag till ALMI:s verksamhet som möjliggör den formen av finansiering. Under 2005 lånade ALMI ut drygt 1,2 miljarder kronor till över 3000 företag, varav 1700 nya företag som startades med hjälp av finansiering från ALMI. (Almi, 2008)

ALMI:s verksamhet bygger på en kombination av affärsutveckling och finansiering som innebär att ALMI hjälper till vid förverkligandet av en idé, starta företag eller utveckla företaget. Genom de diskussioner och möten som ALMI har med sina kunder hittas de finansieringslösningar som är

mest lämplig för kundens speciella behov. De företag som har större kapitalbehov än belopp på över 100 000 kronor måste ha en annan finansiär som står för hälften av kapitalbehovet. Detta för att ALMI inte får stå för mer än 50 procent av finansieringsbehovet. (Almi, 2008)

ALMI tar ut en högre ränta i syfte att kompensera för den höga risken de tar, men även för att undvika att konkurrera med bankerna. De lånekostnader som tillkommer för kunden brukar ALMI anpassa till hur företaget utvecklas och den ekonomiska situationen. (Almi, 2008)

Här nedan presenteras några av de finansieringsformer som ALMI erbjuder (Almi, 2008):

- Företagslån – Lån för både nya och redan etablerade företag.
- Mikrolån – För företag med mindre kapitalbehov.
- Innovationslån – För utveckling av innovationsprojekt.

Henningsson (2008) framhåller att ALMI arbetar dels med finansiering som är ALMI:s basverksamhet men även med olika former av rådgivning. Han menar att grunden i deras finansiering är att komplettera bankerna. Sedan hävdar han att skillnaden mellan ALMI och bankerna är att bankerna måste ta hänsyn till vad det finns för säkerhet vid kreditgivning. Som till exempel att inneha ett hus som säkerhet, banken värderar huset och har den som säkerhet, på så sätt får banken låna ut en viss procent av värdet på huset. Det är samma sak med företagskrediter hävdar han, då han menar att ALMI:s roll egentligen är att ta vara på bra affärsidéer som har problem med att bli finansierade genom vanliga banker. ”ALMI går in då och kompletterar bankerna och täcker för den del av krediten som saknar säkerheter och i vissa fall står de även för hela lånet om kapitalbehovet är på maximalt 100 000 kronor”. Idag kan ALMI med nuvarande regler gå in med upp till 50 procent för de belopp som är över 100 000 kronor (mikrolån) och resterande del måste ägarna själva finansiera, antingen genom egna pengar eller genom bankernas olika krediter. (Henningsson, 2008)

#### **4.1.1.1 Företagslån och mikrolån**

Oberoende av företagsform lämnar ALMI lån till företag och har inga officiella krav på hur pengarna används, ”utan fokus läggs på varje kunds finansieringsbehov”. Löptiden på lånen brukar ligga på tre till fem år men detta kan ändras beroende på företagets behov och förutsättningar. (Henningsson, 2008)

Mikrolånen är till de personer eller företag som inte får låna av bankerna eftersom de saknar säkerhet och att de inte har något historisk data som bankerna kan utgå ifrån. Det enda de har är

just den affärsidé som de jobbar fram. Det är få banker som lånar pengar till dem och kreditgivare gör det kräver någon som går i borgen för dem. (Henningsson, 2008)

Syftet med mikrolån enligt ALMI är att underlätta och stimulera etablering av nya företag och att utveckla befintliga företag som har svårighet att få sitt kapitalbehov täckt på den ordinarie kapitalmarknaden. Mikrolånet är lämpat för de företag som har mindre kapitalbehov på upp till 100 000 kronor. Lånet ges utan krav på reala säkerheter, utan det som är av betydelse för ALMI är affärsidéns bärkraft. För mikrolån behövs ingen medfinansiering eftersom ALMI står för hela beloppet ensam. I vissa fall kan det ställas krav på reala säkerheter för de lån som lämnas, vilka är i form av en företagsinteckning och oftast i kombination med borgen. (Almi, 2008)

#### **4.1.2 Kreditprövning**

Rent praktiskt går processen till på så sätt att kunden får en blankett av ALMI som är kopplad till en affärsplan. Det är en formell ansökan om lån. Minimikravet är att en affärsplan lämnas in till ALMI. ”Efter en inledande diskussion får kredittagaren lite ansökningshandlingar i handen eller så får de gå in på ALMI:s webbsida och ladda ner dem. Efter att de lämnat in ansökan till ALMI tittar en handläggare på den och kontrollerar eventuella frågetecken. Finns det underlag som ALMI kräver och om det bedöms att planen är realistiska så går hela handläggningen fort och ett beslut kan tas snabbt”. (Henningsson, 2008)

Till låneansökan ska följande alltid bifogas: Affärsplan, Resultat- och likviditetsbudget och om ansökan inte avser en företagsstart bifogas även senaste bokslutets resultat- och balansrapport. (Almi.se)

ALMI gör kreditupplysning på alla som söker krediter. Om kunden har problem med kronofogden är risken stor att denne blir diskvalificerad för lån hos ALMI. Dessutom om det finns akuta problem, är risken stor för att kunden inte får någon kredit alls. (Henningsson, 2008)

ALMI:s kreditbedömning baseras på en kombination av personens egenskaper och affärsidén. Ser ALMI via en kreditupplysning att en kund inte har förmåga att sköta sin ekonomi uppstår det tveksamheter om kunden är rätt person till att driva sin affärsidé poängterar Henningsson (2008). Dock kan det påpekas att det inte är hundra procentigt säkert att det är kört bara för att en kund har en anmärkning. Förklaringen till en anmärkning kan skilja sig och ALMI tar hänsyn till hur anmärkning uppstått. Det kan finnas andra förklaringar till varför en person fått en anmärkning. I sådana fall görs en extra granskning av fallet som ligger till grund för ett beslut om krediten. Om

det visar sig att personen missköt sin ekonomi kontinuerligt så är det inte lämpligt att den personen driver ett företag. Om ett företag inte uppfyller sina förpliktelser kan ärendet gå till inkasso, precis som hos andra kreditinstitut. Men om företaget tar kontakt med ALMI och berättar om eventuella problem kan ALMI försöka hjälpa till genom att skjuta upp amorteringen. (Henningsson, 2008)

#### **4.1.2.1 Företagsanalys**

Vid kreditprövning tittar ALMI på företaget eller affärsidén och bildar sig en uppfattning om bärkraften i den verksamhet som är tänkt att bedrivas. Oavsett om företaget kommit igång eller inte så kontrolleras och granskas några aspekter, bland annat; Har personen någon tidigare erfarenhet av typen av företagande? Finns det någon lönsamhet? Kommer företaget fullgöra sina förpliktelser? Det har inte någon betydelse vad det är för krediter som söks, aspekterna måste kontrolleras ändå. Det gäller samma kriterier för mikrolån som för vilket annat lån som helst. (Henningsson, 2008)

Det första som granskas är om affärsidén är bärkraftig och därefter kräver ALMI alltid att kunderna definierar en affärsplan, en budget, kassaflöde osv. så att ALMI får ett underlag att basera sin bedömning på. Bedömningen är i första hand för kunden och ”för att inte lura någon att dra igång en verksamhet som inte håller” menar Henningsson (2008). ALMI försöker alltid ha en positiv grundinställning och samtidigt se till att inte inge falska förhoppningar. När de inser orimligheten efter en konsultation med en kund är de ganska tydliga och säger att de inte tror på det här och därför inte lämnar några krediter. Det är basen för hur ALMI arbetar och för hur en kreditansökan hanteras. (Henningsson, 2008)

#### **4.1.2.2 Riskbedömning och riskhantering**

Om det uppstår tveksamheter i ett fall gällande riskerna med krediten eller bedömningen av en kredit brukar ALMI:s handläggare ta hjälp av varandra. De tar även hjälp av varandra om det är någon produkt eller tjänst som handläggaren inte förstår. En kollega granskar fallet och på det sättet görs en dubbel bedömning som bidrar till ett slutgiltigt beslut. (Henningsson, 2008)

Ledstjärnan för ALMI menar Henningsson (2008) är det coachande arbetssättet, det vill säga, de frågor ALMI ställer för att få svar på bland annat de tveksamheter som framkommer. Vid oklarheter ställer ALMI frågor till kunderna för att få klarhet i ärendena. ”ALMI är ingen expertorganisation, utan svaren på många problem fås genom att fråga ut kunderna eftersom det är de som kan sitt område. Frågor om försäljning och företagets lönsamhet är något som kunden själv kan svara på” följer han upp med. ALMI vill vara säker på att personen har klart för sig vad

denne pratar om. Det är något som är viktigt för den fortsatta bedömningen och om personen inte kan presentera det för ALMI om vad produkten är, vilka kunderna är och vad deras behov är, blir ALMI tveksam. Slutsatsen i ett sådant fall kan landa i att ALMI ifrågasätter personens förmåga att hitta sina kunder när denna inte lyckas på ett noggrant sätt redogöra för ALMI om de frågor som ställts och följderna kan bli ett avslag på kreditansökan. (Henningsson, 2008)

Henningsson (2008) menar att det viktigaste för ALMI sett ur en ekonomisk synvinkel är likviditetsbudgeten som kunden bearbetat i vilket framgår bland annat företagets in- och utflöde av pengar. Med en likviditetsbudget synliggörs om personerna verkligen har tänkt till och tagit med alla kostnader och intäkter i beräkningarna. Dessutom är likviditetsbudgeten ett sätt att se om företagets möjligheter att betala av sina kostnader så som amorteringar och dylikt ser ut. Det har stor betydelse för ALMI när analys görs på ett företag. Det är viktigt eftersom de lånade pengarna skall räcka till annars kan verksamheten sluka upp pengarna innan den ens börjat komma i gång. (Henningsson, 2008)

Det är viktigt att ställa rätt frågor enligt Henningsson (2008) eftersom ibland när de siffror som läggs fram till ALMI översätts till handgripliga saker, kommer kunden kanske till insikt med att de inte tänkt på det ordentligt. Han menar att kunderna inte ska behöva gå in i något som de sedan ångrar. ALMI:s affärsidé är att kombinera finansiering och rådgivning så vid varje finansieringstillfälle blir det oftast rådgivning hävdar Henningsson (2008). För bankerna är det inte av intresse att detaljerat granska varje affärsidé som kommer in till dem, eftersom de inte vill lägga ner så mycket resurser och tid på sådant menar han. För ALMI är det tvärtom, eftersom grundidén är att ta vara på de idéerna och finansiera dem om så behövs. ALMI har tid för sådana affärsidéer och genom det coachande arbete som ALMI har får kunderna hjälp med alltifrån budgetmallar, affärsplaner och får de begripa hur det ska gå till. (Henningsson, 2008)

Huvudrisken med ALMI:s kreditgivning är att det inte går bra för kredittagaren och dess verksamhet. Exempelvis att affärsplanen inte håller eller att företaget förlitat sig för mycket på ett större företag som gått i konkurs och orsakat problemen. För att minska riskerna med vissa krediter hanteras fallen olika. Ibland när risken för en kredit bedöms som stor eller osäker, betalas inte hela det begärda och beviljade beloppet ut, utan de betalas ut stegvis beroende på företagets resultat. Samtidigt som risken i krediten begränsas får ALMI också säga till om vad företaget förväntas uppnå för att även nästa utbetalning ska ske. Det blir som en kontrollpost om ALMI är osäker och vill veta om de gör rätt. (Henningsson, 2008)

Henningsson (2008) menar att ALMI inte gör individuella uppföljningar på små lån. Får kunden betalningsanmärkning så får ALMI signaler om det. Normalt märks det om en person eller ett företag börjar missköta sina betalningar. ALMI tar oftast kontakt med företaget och diskuterar det som har hänt. Om ett företag får problem och ber om hjälp så är ALMI normalt engagerade och hjälper till med rådgivning. (Henningsson, 2008)

#### **4.1.2.3 Personbedömning**

Henningsson (2008) säger att ALMI inte har någon modell som de kryssar av vid personbedömning, utan mycket av deras bedömning bygger på erfarenhet hos handläggarna. För att vara handläggare på ALMI krävs en lång tids erfarenhet och utbildning. Det räcker inte med att bara ha en universitetsutbildning, vilket betyder att en nyutexaminerad person inte kan få arbeta som handläggare på ALMI. Mycket av den bedömning som görs bygger på ALMI:s tillit till kunden. ”Kunden skall vara ärlig mot oss” säger Henningsson (2008). Det har inte hänt någon gång att någon kommit till ALMI och försökt lura till sig pengar. Det hänger ihop med att ALMI:s handläggare har lång erfarenhet och kan märka om någon försöker med något sådant. (Henningsson, 2008)

Henningsson (2008) betonar vikten av kundens kompetens när det gäller den verksamhet som denna avser bedriva. ALMI måste få klart för sig att kunden har tillräckligt med kunskaper om den verksamhet som denne tänkt bedriva. Det är annars ingen idé att finansiera en verksamhet där ägaren inte har kunskaper om hur en verksamhet ska drivas. Det är affärsidéns bärkraft och ledningens kompetens som väger tyngst i ALMI:s finansiella bedömning av företaget. (Henningsson, 2008)

## **4.2 NORDEA**

Nordea härstammar från fyra nordiska banker, Merit Bank, Nordbanken, Unibank och Christiana Bank og Kreditkasse. Banken har sedan december 2001 bedrivit all sin verksamhet i koncernen under varumärket Nordea, som uppkom genom en sammandragnig av ”Nordic och ”Idea”, nordiska idéer. Nordea ägs till största delen av den svenska staten med 19,9 procent av aktierna, Sampo Group är den andra med 10,9 procent och den tredje är Nordea Danmark-fonden med 3,9 procent. (Nordea, 2008)

Nordea erbjuder ett brett urval av produkter, tjänster och lösningar inom bank, kapitalförvaltning och försäkring. Nordea har runtomkring 10 miljoner kunder och cirka 1400 kontor med ungefär 33 000 heltidsanställda. Banken har även en ledande ställning inom Internettjänster med cirka 5,1

miljoner e-kunder. Koncernens affärsorganisation består huvudsakligen av tre affärsområden, Nordic Banking, Banking and Capital Market Products och Saving and Life Product, där varje område ansvarar för kundrelationer, finansiellt resultat, produkt- och affärsutveckling, distribution samt stödfunktioner. (Nordea, 2008)

#### **4.2.1 Finansieringsverksamheten**

Nordea inriktar sig på både bank- och försäkringsverksamhet. ”Genom att erbjuda ett brett urval lättillgängliga och konkurrenskraftiga finansiella tjänster och lösningar, hjälper Nordea kunderna att nå sina mål”. Dessutom bygger Nordeas produkter och tjänster på effektivt resursutnyttjande, för att öka effektiviteten och skapa nya affärsmöjligheter, men även för att minimera negativa miljömässiga och sociala effekter. Nordeas syfte är att erbjuda ett komplett utbud av finansiella instrument och rådgivningstjänster, för att effektivt hantera kundens finansiella risker. Några av de finansieringsformer som Nordea (2008) erbjuder och som ligger i intresse för uppsatsen är:

##### **Rörelsekrediter:**

- Kontokrediter – Krediter som kan utnyttjas vid behov, ger företaget rörelsekapital.
- Garantier – Företaget får en form av bankgaranti som lämnas som säkerhet.

##### **Investeringskrediter:**

- Avbetalning – Investeringsobjektet ägs av företaget, men fungerar som säkerhet för krediten.
- Lån – Kan användas vid alla former av investeringar.

Lindberg (2008) tydliggjorde att den vanligaste formen av krediter på Nordea är rörelsekrediter, även kallat checkkrediter. Det är en förlängning av kontot i rullande form, en beviljad gräns som kan utnyttjas vid behov.

##### **4.2.1.1 Kreditformer**

De olika krediter som Nordea erbjuder för företag, är i första hand till för deras befintliga kunder, men även för nya kunder poängterar Lindberg (2008). När nystartade företag behöver hjälp med kapital, lämnas krediter ut för att täcka företagets basbehov menar han. Nordea beviljar kredit till företag beroende av företagsform, och det ställs även krav på hur krediten ska hanteras. (Lindberg, 2008)

Den vanligaste formen av kredit på Nordea, för företag är rörelsekredit, kallas även för checkkredit. Syftet med rörelsekredit är att ge nystartade, men även befintliga, företag

rörelsekapital. Den här kreditformen kräver oftast en real säkerhet, men vid nystart av företag är det vanligt att banken använder sig av privata säkerheter, så som borgen. Eftersom företaget är begränsat till att ge reala säkerheter. (Lindberg, 2008)

En annan form som Lindgren (2008) även nämner är företagsinteckning som innebär en rörlig pant, företags hypotek. Syftet med företagsinteckning är att erbjuda kredit till kunder som saknar reala säkerheter. Företaget kan beviljas kredit för att finansiera i inventarier, och inventarierna blir då bankens reala säkerhet menar han. Banken är ägare till inventarierna och har avbetalningskredit med förbehåll, det innebär att banken har rätt till att ta maskinen om det skulle uppstå komplikationer. (Lindberg, 2008)

#### **4.2.2 Kreditprövning**

Vid kreditprövning hos Nordea är en affärsplan ett krav för att ärendet ska behandlas. Kundens affärsplan granskas för att handläggaren ska bilda sig en uppfattning om bärkraften i den verksamhet som är tänkt att bedrivas. ”Affärsplanen är till för att hitta kopplingar till affärsidén, både kundens inre och yttre affärsidé”. (Lindberg, 2008) Dessutom syftar han på att granskningen leder till en bättre insyn på dels kundens nätverk och erfarenhet, men framförallt på att kunden kan presentera en rimlig strategi för att kunna driva igen affärsidén. Är affärsidén inte hållbar nämns det för kunden och Lindberg (2008) anser att en skälig förklaring till beslutet ska tydligt framgå till kunden.

Enligt Lindberg (2008) går kreditprövningen på Nordea ut på att ”titta på ledningen dvs. den kund som sitter framför en”. De eftersträvar att kunden har en bra affärsplan, men framförallt på att de på Nordea tror på kunden och att de får en uppfattning av att kunden kan det den presenterar.

Efter att hanläggaren har tittat på personens behov tas ärendet vidare till en kreditanalytiker. En kreditanalytiker granskar bolagets likviditets- och resultatbudget för att uppskatta om bolaget kommer att kunna hantera återbetalningen av krediten. En likviditets- och resultatbudget ska framgå i en affärsplan eftersom de anses vara viktiga delar för en bedömning om strategin är hållbar. Lindberg (2008) nämner även att ”det är dels för att se om kunden har fingerkänsla för att uppskatta om hur det kommer att se ut om ett par år, men framförallt för att fastställa hur mycket kunden tror sig erhålla på verksamheten”. Den här bedömningen måste kritiskt granskas av kreditanalytikern. Sedan nämner han även att kunden oftast har problem med att framställa de dokumenten själva och rekommenderas då att ta hjälp av en revisor eller redovisningsekonom. En redovisningsekonom (vid mindre bolag) som kan hantera bokföringen och förhoppningsvis



analysera den för att förmå kunden hjälp i framtiden. På Nordea finns möjligheten för handläggaren att framställa en egen likviditetsbudget, men han menar att i första hand ska kreditanalytikern kritiskt granska kundens. För att se om den är realistisk, det är den de förmår att återkoppla till. (Lindberg, 2008)

Analysen som handläggaren och kreditanalytikern genomfört leder till ett beslutunderlag som går upp till en delegation, där oftast kontorschefen, företagschefen och vissa delegater på Nordea får ta del av ärendet. De granskar återigen ledningen (att de har kompetens att förmå sig driva detta), återbetalningsförmågan (bolagets förmåga att kunna återbetala krediten) och sist på säkerställandet. Lindberg (2008) betonar att om de två förstnämnda inte uppfylls drivs ärendet inte vidare, det är på grund av att de anser att det är viktigt att kunden klarar av att hantera återbetalningen av krediten, fastän kunden kan inneha en bra säkerhet. Därför poängterar han att det är mycket viktigt med kreditprövning för att inte sätta kunden i obestånd. ”Säkerheter är en del av propån och fina säkerheter är alltid attraktivt, men de kommer i tredje hand allt annat måste vara klockrent”. (Lindberg, 2008)

När granskningarna har utförts och de anser att ärendet är hållbart nog att drivas igenom, utförs en kreditupplysning på kunden. Kreditupplysningen är till för att dels inte låta kunder som inte har ekonomisk möjlighet att ta kredit, får den möjligheten. Men även för att upptäcka om det finns några betalningsanmärkningar. Lindberg (2008) nämner att om det skulle framgå att kunden har haft en betalningsanmärkning och den anses vara av betydelse, kommer följden att leda till ett nedslag av beslutet. Men är den av ringa värden och kunden ger en rimlig förklaring, kan ärendet drivas vidare. I samma skede frågas även kunden ut om den tidigare har varit i konkurs, och i så fall varför. Detta är något banken inte får ta del av i någon form av en upplysning, utan det måste handläggaren fråga kunden om och därefter granska det objektivt. På Nordea förlitar de sig mycket på personbedömning, den mjuka bedömningen som de kallar den för, den kommer först. Skulle det mot förmodan visa sig att kunden inte varit ärlig förfaller propån direkt, Lindberg (2008) hävdar att det är just det Nordea eftersträvar att ha förtroende för kunden.

Lindberg (2008) nämner vidare att på Nordea använder de sig av ett ratingsystem. Det utförs på alla bolag för att undersöka lönsamheten i bolaget. Det är en bedömning som de gör utifrån ledningen, kunskapsnivån i nätverket, verksamheten och på erfarenheter som ledningen innehar. Han menar att om bolaget är lönsamt och har en bra styrelse får de en hög rating. (Lindberg, 2008)

På Nordea utförs även en privatkalkyl som innebär att det sätts en högre ränta på krediten. Privatkalkylen är till för att uppskatta om kunden har möjlighet att betala tillbaka även vid en högre ränta. Anledningen till det nämner Lindberg (2008) är för att om det skulle inträffa en ränteökning, så kommer kunden att ha möjligheten att hantera det.

#### **4.2.2.1 Företagsanalys**

På Nordea granskas det tänkta företagets kapitalbehov. Kapitalbehovet besvarar två saker; vad krävs det för att starta upp och hur ska det finansieras. När det gäller finansiering har Nordea ett flertal krediter som kan erbjudas och som är anpassade för olika ändamål nämner Lindberg (2008). Vid kreditprövning på Nordea granskas affärsplanen för att hitta en koppling till affärsidén, som är av betydelse för att bilda sig en uppfattning om bärkraften i den betänkta verksamheten. Enligt Lindberg (2008) är det viktigt att bilda sig den uppfattningen dels för att inte sätta kunden i ekonomisk instabilitet men även för att inte banken ska hamna i ett risktagande.

Lindberg (2008) nämner att allt ska granskas kritiskt men på ett rättvisat sätt, därför sätts det stor fokus på ledningen och på dens engagemang. Därefter följer han upp med att nämna att företagets lönsamhet och att företaget kommer att infria sina förpliktelser, är viktiga aspekter som måste beaktas vid kreditprövningen. Men om det mot förmodan skulle inträffa att ett företag inte uppfyller sina förpliktelser, måste de ta en diskussion med ledningen om orsaken till det som föranlett den situationen. Är det en rimlig förklaring kan banken hjälpa till genom att till exempel avvakta med amorteringen. Men anses situationen vara mer komplicerad kan det leda till att en ny bedömning görs angående krediten. Följden kan även leda till att om banken anser att ledningen inte har infriat det som lovats och bolaget skulle hamna i obestånd kan det gå så långt att banken tar tillbaka krediten. ”Det är det värsta som kan hända” enligt Lindberg, men då anses det ha gått väldigt långt. Därför följer Lindberg (2008) upp med att nämna ”att när ett företag beviljats kredit är det inte över utan det är en pågående process”. Med det menar han att de måste följa upp och se till att bolaget uppfyller sina förpliktelser, det är inte avklarat enbart för att bolaget har erhållit krediten. (Lindberg, 2008)

#### **4.2.2.2 Riskbedömning och riskhantering**

Banker är väldigt restriktiva och inom kreditpolicy har de tunga instruktioner om hur de ska gå tillväga vid kreditprövning. Eftersom Nordea är en bank har de tydliga direktiv på att de inte får ta stora risker. Dessutom finns det instruktioner och regler inom varje bank som alltid måste följas, där det till exempel ska framgå vilken befogenhet de olika anställningsformerna omfattar så ingen

kliver över sin befogenhet och det ska även tydligt framgå vilka som får ta beslut och vilka beslut. (Lindberg, 2008)

Banken får inte ta ett stort risktagande, men om de anser vid vissa engagemang att de kan ta större risker för att det kan ge avkastning i längden, kan de ta den risken. Då granskas kundens finansiella ställning, erfarenhet och mål. Lindberg (2008) tydliggör då att de informerar även om eventuella risker. Deras mål är att alltid säkerställa att kunden uppfattar innebörden och de potentiella konsekvenser som kan uppstå av beslutet. Han poängterar även att en annan viktig bedömning som görs är att om det anses att ett ärende inte är lönsamt, ska det inte drivas vidare. Dels för att det kommer att vara för riskfullt för banken men även för kunden. (Lindberg, 2008)

Nordea har ett krav på att de måste lyckas med 99,7 procent av deras engagemang, därför har de ett begränsat risktagande. Lindberg (2008) nämner att om ett engagemang anses vara för riskfullt, men att idén är hållbar, kan de vända sig till ALMI eller Nutek för att minska risken, och det leder till en bättre säkerhet för banken.

Enligt Lindberg (2008) sprider Nordea sina risker ”genom att inte bara låna ut till en sorts bransch som till exempel restauranger, utan det lånas ut till flera olika branscher”. Genom den riskspridningen utsätts banken inte för större risker om det skulle vara så att det går dåligt för en bransch (Lindberg, 2008).

#### **4.2.2.3 Personbedömning**

De anställda på Nordea lägger stor vikt vid personbedömning. Lindberg (2008) nämner att det finns olika modeller på Nordea som de kan ta hjälp av vid bedömningen så att de vet vad som ska eftersträvas, till exempel om det är ordning och reda på kunden och om kunden är duktig som säljare. Modellerna används i huvudsak av dem som inte har tillräckligt med erfarenhet. Han tydliggör även att dem som är osäker på sin bedömning alltid måste rådfråga en annan handläggare innan ett beslut tas, för att minska risken till felbedömning. Lindberg (2008) som har mer än tio års erfarenhet inom bankbranschen utgår inte från några modeller utan hans bedömning bygger främst på tidigare erfarenheter. Eftersom han har lång erfarenhet vet han vad som behöver granskas, som till exempel är kunden kapabel till att driva verksamheten, är kunden stabil men framför allt på om kunden är kunnig inom området. Han nämner även att dialogen som förs med kunden genom de öppna frågorna leder till att han får en uppfattning om vad det är för en kund och kan då göra en bedömning på om kunden ifråga är trovärdig eller inte. (Lindberg, 2008)

## 5 ANALYS

I detta kapitel analyserar författarna det som har framkommit av empirin. En jämförelse görs mellan ALMI:s och Nordeas olika processer vid kreditprövning. Utgångspunkten för analysen är de teorier som presenterats tidigare i studien.

### 5.1 KREDITPRÖVNING

När ett företag ska startas behöver det kapital och någon gång behöver ett redan befintligt företaget kapital till sin verksamhet, hävdar Lager (2007). Han menar att finansieringen kan ske på flera sätt men att banklån en av de vanligaste formerna. Hos ALMI är det flera olika finansieringsformer som kan sökas bland annat mikrolån (Almi, 2008) och hos Nordea är exempelvis rörelsekredit en av de finansieringsformerna till nystart av företag (Nordea, 2008). Sigbladh och Wilow (2008) hävdar att kredit är ett krav på en fysisk eller juridisk person som tillkommit genom avtal mellan en borgenär och en gäldenär. Innan kreditavtalet sker en del processer som styrs av lagar, regler och kreditgivarnas policy. (Sigbladh & Wilow, 2008) Både ALMI och Nordea styrs av företagsintern policy, lagar och regler vid kreditgivning. Vid kreditprövning skaffar sig kreditgivare information från kreditsökaren, upplysningsregister och i vissa fall från arbetsgivare och Kronofogdemyndigheten. Kreditgivaren kräver ett minimikrav som kredittagaren skall uppfylla för att denna ska beviljas lån. Ett minimikrav består vanligtvis av lägsta och högsta åldersgräns, ett lägsta score poäng, fast inkomst, inga betalningsanmärkningar, folkbokförd i Sverige, ett lägsta belopp ”kvar att leva på”. (SOU 2005:4, 2005) Nordea liksom ALMI följer dessa grundprinciper för att försäkra sig om att kreditsökaren är pålitlig och kan fullfölja sina betalningsförpliktelser. (Henningsson, 2008; Lindberg, 2008)

ALMI och Nordea använder sig av liknande modeller och system för bedömning av en låneansökan. Den traditionella kreditbedömningen är ett vanligt sätt för båda organisationerna vid kreditprövning. Tidigare erfarenhet av liknande fall hos organisationerna bedöms ha stor betydelse för beslutet om kredit medges eller inte. (Henningsson, 2008; Lindberg, 2008). Sigbladh och Wilow (2008) menar att erfarna kredithandläggare kan genom sina kunskaper och erfarenhet från andra fall, skilja på bra och dåliga kredittagare.

Nordea och ALMI har olika bedömningsvariabler som de lägger stor vikt på när kreditprövning genomförs. När affärsidén har kvalificerat sig för en bedömning, genomgår den olika granskningar som är grundläggande för båda ALMI och Nordea. Dessa kommer författarna analysera närmare och presentera var för sig i de kommande avsnitten.

### 5.1.1 Företagsanalys

En av de faktorer som har större påverkan på Nordeas kreditbedömning är affärsplanen, eftersom företaget inte har någon affärshistorik att basera ett beslut på (Lindberg, 2008). Även Henningsson (2008) på ALMI bedömer denna faktor som särskilt viktig, speciellt vad gäller likviditetsbudget då företagets in- och utbetalningar framgår. Helles (2004) påstående sammanfaller med den bedömningen när han hävdar att när företag söker investering för sin verksamhet hos en kreditgivare är affärsplanen en av de viktigaste detaljer som kreditgivaren granskar, eftersom i affärsplanen framgår mycket av företagets verksamhet till exempel företagets affärsidé, budget och finansiering. Lindberg (2008) på Nordea argumenterar på samma sätt och menar att ”affärsplanen är till för att hitta kopplingar både till kundens inre och yttre affärsidé”. Detta är något som ligger till grund för om banken beviljar kredit eller inte till ändamålet (Lindberg, 2008).

Helle (2004) menar även att genom studium av affärsplanen får kreditgivaren dessutom en uppfattning om företagets verksamhet och då är det möjligt för kreditgivaren att redan i ett tidigt stadium gallra de som inte anses ha bärkraft. Det är något som ALMI är väldigt noggranna med, att i ett tidigt skede informera kunden om att de inte tror på affärsidén och kan därför inte lämna någon kredit. (Henningsson, 2008) På Nordea är det på samma sätt, dels för att inte sätta kunden i ekonomisk instabilitet men även för att banken inte ska hamna i ett risktagande (Lindberg, 2008).

Broomé et al. (1998) menar att risken för betalningsinställelse åsyftar när kredittagaren inte fullgör sina förpliktelser att slutligt betala till exempel fakturor, räntor eller amorteringar. Vidare bedömning av en risk för obestånd kan baseras på en manuell företagsanalys, det vill säga, en analys av företagets affärsidé, strategi, ägarnas kompetens, verksamhetsplaner, årsredovisningar etcetera. ALMI och Nordea följer den teorin i praktiken och är noga med att göra en företagsanalys för att få en möjlighet att bland annat bedöma företagets kapacitet att betala av den kostnad som lånet ger upphov till (Henningsson, 2008; Lindberg, 2008). På Nordea brukar det läggas på en extra räntesats vid bedömning av en budget. Det gör banken för att få en uppfattning om hur företaget klarar sig om situationen skulle förändras och företaget blir tvunget att betala mer än det som är överenskommet vid tidpunkten för kreditavtalet. (Lindberg, 2008) Henningsson (2008) menar att ”det är viktigt att företaget har tänkt igenom allting väl eftersom de lånade pengarna skall räcka till, annars kan verksamheten sluka upp pengarna innan den ens börjat komma i gång”.

### **5.1.2 Personbedömning**

Det som skall bedömas enligt Hedelin och Sjöberg (1994) i en personbedömning är bland annat creditsökarens erfarenhet, intelligens, energi, realistisk optimism, tro på sig själv och projektet. Forskning kring personbedömning visar att egenskaper inte har något starkt förklaringsvärde i förhållande till det faktiska beteendet hos personer. Därför bedöms det som mindre lämpligt att lägga stor vikt vid personbedömning vid kreditansökan än en mera kontextberoende bedömning. (Nutek, 1992) Men både Henningsson (2008) och Lindberg (2008) anser att personens egenskaper har stor betydelse i bedömningen och att det är grunden för att driva ärendet vidare. Henningsson (2008) menar att de inte har någon modell att följa när det gäller personbedömning utan det handlar om handläggarens erfarenhet som ligger till grund för bedömningen. Detta hänger ihop med handläggarnas långa erfarenhet menar han. På Nordea finns det modeller som de kan utgå ifrån vid personbedömning så att de vet vad som ska granskas. Men Lindberg (2008) menar att de inte måste följa modellerna i första hand, utan de grundar sin bedömning på erfarenhet. Han menar att modellen finns där som stöd för nya och oerfarna handläggare som behöver vägledning.

Det som är viktigast för ALMI i bedömningen vid kreditprovning är bärkraften i affärsidén och inte de reala tillgångarna. Det är även kundens kompetens om den verksamhet som ska bedrivas, som är avgörande vid bedömningen menar Henningsson (2008). Samma bedömning görs även på Nordea där Lindberg (2008) påstår bland annat att en välgenomtänkt affärsplan och tilliten till personen, är nödvändig för om kredit ska beviljas. Hedelin och Sjöbergs (1994) redogörelse för olika kreditbedömares preferenser vid kreditprovning får här bekräftelse om att den relativa betydelsen av företagarens bakgrund och personliga egenskaper har stor betydelse för kreditbedömare vid kreditprovning. När det gäller deras konstaterande om att banktjänstemän lägger större vikt på säkerheter vid kreditprovning, finner inte författarna grund för det då Lindberg (2008) betonade bärkraften i affärsidén som en bättre säkerhet vid kreditprovning.

### **5.1.3 Riskbedömning och riskhantering**

Nordeas restriktiva förhållning till risktagande bekräftas av Lindberg (2008) när han påpekar Nordeas låga riskbenägenhet som ligger till grund för de risker som tas vid olika kreditbeslut. Nordea får inte ta större risker i jämförelse med ALMI eftersom företagets policyregler tillsammans med lagen om bank- och finansieringsrörelse inte tillåter något större kreditengagemang med större risker. (Lindberg, 2008) ALMI som har andra krav på sig tål större risker och finns till för att satsa på företag som har svårt att finna riskkapital på den vanliga marknaden (Henningsson, 2008). Förklaringen till skillnaden i bedömningsgrupperna menar

Hedelin och Sjöberg (1994) är att bankernas verksamhet lyder lagar om hur krediter skall beviljas, vilket framgår i bland annat lag om bank- och finansieringsrörelse (SFS: 2004:297).

För ALMI och Nordea gäller olika risknivåer eftersom ägarna ställer olika krav på riskhantering. Detta styr i stor utsträckning huruvida ett lån beviljas eller inte. Om ett lån bedöms som riskfylld hos Nordea behöver det inte bedömas på samma sätt hos ALMI. (Henningsson, 2008; Lindberg, 2008) Eftersom ALMI:s finansieringsverksamhet är kopplad till ett större risktagande ser ägarna det som en förutsättning för att utveckla framgångsrika företag. Detta synsätt är i linje med teorin om risker där Wendestam (2008) menar att de som tar risker ser till den positiva sidan av risker eftersom de hänger samman med möjligheter. Nordeas risktagande och syn på risker i det här fallet är mer restriktivt på grund av de krav som ställs på de lån som lämnas menar Lindberg (2008). Det förhindrar företaget från att ta större risker än det som är tillåtet, vilket förhindrar möjligheten för kunderna att utvecklas.

Nordea accepterar inte en kreditförlust på mer än en procent på de utlånade medlen. Detta ställer höga krav på handläggarna att inte ta för höga risker med de lån som lämnas. (Lindberg, 2008) Nordea har som mål att maximera sin avkastning på de utlånade medlen. Detta är i linje med vinstmaximeringsmodellen där företag antas sträva efter att maximera sina vinster. För ALMI som ägs av staten har verksamheten en annan dimension. Ägarna har skjutit till kapital till verksamheten i syfte att stötta de affärsidéer och företag som anses kunna bidra till utvecklingen i samhället. De ägardirektiv som lämnas gällande ALMI:s verksamhet är av sådan karaktär att de kräver ett visst risktagande för att även ägarnas mål ska uppnås, som till exempel att ett visst antal företag skall ha avhjälpits under en period eller ett visst antal företagsstarter skall ha genomförts. (Almi, 2008) Detta kräver lite större risktagande och ALMI tillåts att komma förbi de lagar som gäller för kredithantering till exempel när det gäller betryggande säkerheter för lånade medel (Hedelin & Sjöberg, 1994; SFS: 2004:297). Dessutom menar Henningsson (2008) att ALMI ska ha råd med att lägga ner mycket tid på sina kunder vilket är förutsättningen för framgången, till skillnad från bankerna som inte har råd att lägga ner så mycket resurser på kunder med specifika problem.

ALMI:s verksamhet som tar sin utgångspunkt i samhällsnyttan, samhällets positiva utveckling och samspelet med omgivningen, kan kopplas till intressentmodellen där företag eftersträvar att uppnå en tillfredsställande vinst, men med siktet inställd på goda relationer med omgivningen (Ax et al., 2003). Med detta menas inte att Nordea inte har goda relationer med sin omgivning som mål, utan det som är tydligt är att företaget har ett annat krav på lönsamhet än ALMI, vilket kan

underminera betydelsen av den totala nyttan som de kan ha med att ge lån med samma villkor som ALMI (Henningsson, 2008; Lindberg, 2008).

Nordea liksom ALMI använder sig av de kunskaper som finns inom företaget för bedömning av en ansökan. Om en handläggare bedömer ett fall som besvärligt tas kontakt med andra handläggare som kanske är mer erfarna inom det specifika fallet. Risker och möjligheter diskuteras genomgående av handläggarna så att de får ökade kunskaper om fallet. (Henningsson, 2008; Lindberg, 2008) Hamilton (1996) menar att för att bilda sig en riskuppfattning är det viktigt att ha kunskap om risker. Henningsson (2008) och Lindberg (2008) är samstämmiga i hur de hanterar ärenden som är osäkra eller svåra att bedöma. De menar att genom att dra in flera handläggare för det tveksamma fallet och fråga ut kunden om verksamheten, får de en ökad kunskap om de risker som finns för krediten och på det sättet får de även en större uppfattning om vad det är för risker som kommer att tas. Henningsson (2008) menar bland annat att om en kund inte kan förklara för en handläggare om vilken målgrupp som är intresserad av produkten, är det tveksamt om kunden är rätt person för att driva företaget. För ALMI är det fundamentalt att kunderna är välinsatta i det de gör och att de kan ge svar på tal om de frågor som ställs av ALMI:s handläggare, hävdar han.

På Nordea gör de ungefär samma bedömning, där de lägger stor betydelse på kompetensen och tilliten till kunden. Lindberg (2008) hävdar att en av de viktigaste faktorerna vid kreditbedömning är om banken har kundens förtroende. Även Henningsson (2008) framhåller att kunden måste vara ärlig och lämna uppriktig information som är viktig för beslutsunderlaget. På Nordea rekommenderas kunder, med ogenomtänkta affärsidéer, att vända sig till ALMI om fallet anses vara för riskfyllt för banken (Lindberg, 2008).

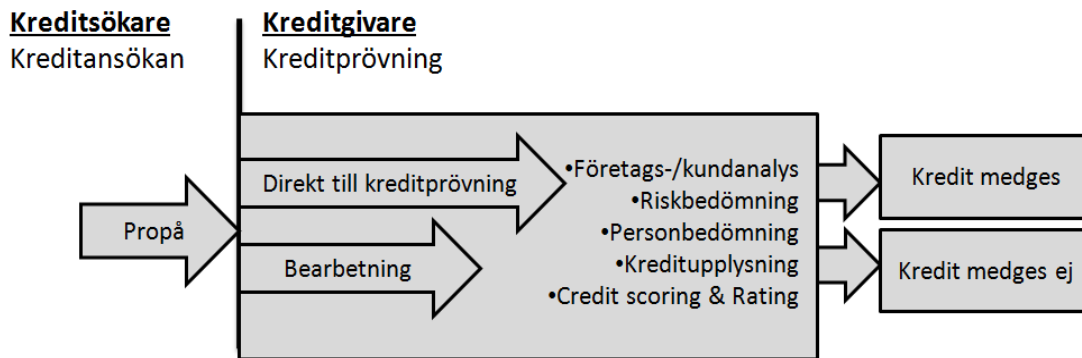
På ALMI som högst kan stå för 50 procent av kapitalbehovet för det belopp som överstiger 100 000 (mikrolånet), rekommenderas kunder att ha bankkontakter som kan bli medfinansier (Henningsson, 2008). Broomér et al. (1998) menar att kreditgivare kan rekommendera kunden en annan kreditgivare om det uppkommer ny information som bedöms som osäker. Det är ett samarbete de har för att sprida på riskerna för att undvika att stå för hela kreditförlusten ensam om det skulle inträffa (Lindberg, 2008).



## 5.2 MODELLER FÖR KREDITPRÖVNINGSPROCESSER

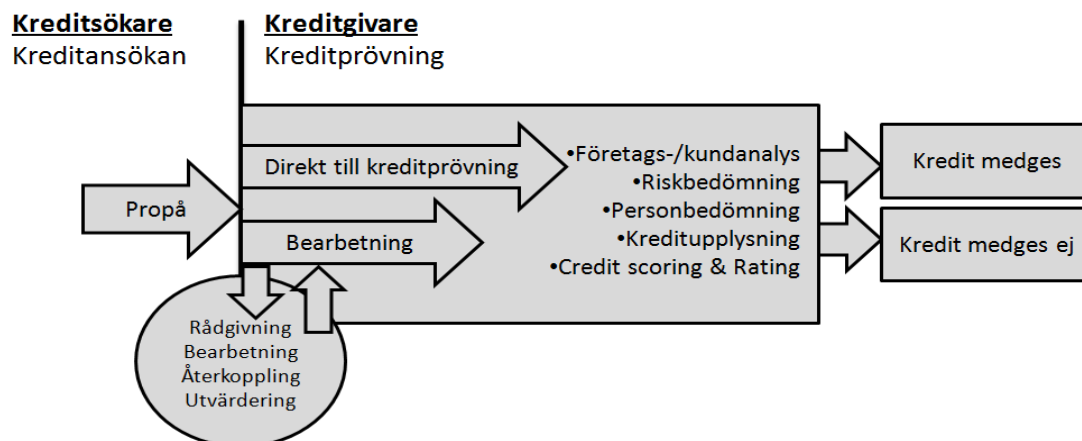
Undersökningsmodellen (Figur 2, sidan 16) som författarna tog fram baserades på Broomés et al. (1998) modell för kreditöverenskommelse (Figur 1, sidan 15). Författarna använde modellen för analysen av de material som samlades in för studien. Vid undersökningen upptäckte författarna att modellen skiljer sig lite från de processer som utförs vid kreditprövning både hos ALMI och hos Nordea. Efter genomgången av det samlade materialet har författarna tagit fram två modeller för respektive företags kreditprövningsprocesser som bättre överensstämmer med respektive företags faktiska tillvägagångssätt vid kreditprövning än undersökningsmodellen.

### ALMI:s kreditprövningsprocesser



Figur 3, Modell för ALMI:s kreditprövningsprocesser. (Författarnas egen bearbetning)

### Nordeas Kreditprövningsprocesser



Figur 4, Modell för Nordeas kreditprövningsprocesser. (Författarnas egen bearbetning).

När en affärsidé eller propå (Figur 3) kommer in till företaget skickas den, beroende på hur utvecklad den är, direkt till kreditprövning eller så tas den omhand för bearbetning. På ALMI, som både har finansiering och rådgivning i sin verksamhet, är hanteringen av propån mer ingående. Kunden får i ett tidigt skede rådgivning om allt som har med affärsidén att göra,

exempelvis utveckling av en affärsplan. När ALMI tar del av en affärsidé i samband med en förfrågan om finansiering från kunden och företaget finner att affärsidén brister informeras kunden om det. ALMI ser till att creditsökaren får en bättre förhandlingsposition vid kreditprövning, till exempel genom att utforma affärsplanen mer realistisk. Sedan när affärsidén bedöms som komplett, utformar ALMI i samråd med kunden en finansieringslösning som bäst lämpar sig för den tänkta verksamheten. Nordeas möjlighet att lägga ner mycket tid på just den biten är begränsad men för ALMI är det tvärtom eftersom de ska ha tid för kunderna och bidra med den hjälp de behöver. (Henningsson, 2008)

Nordeas kreditprövningsprocesser (Figur 4) skiljer sig inte nämnvärt från ALMI:s. Givetvis får Nordeas kunder hjälp och rådgivning precis som hos ALMI men då inte i samma utsträckning (Lindberg, 2008). Broomé et al. (1998) menar att i förhandlingarna kan det framkomma ny information, till exempel orealistiska mål, som föranleder att creditsökaren tar tillbaka kreditansökan. De menar att det även kan bli så att kreditgivaren föreslår kredittagaren en annan finansieringsinstitution. Det är bland annat just det som skiljer hanteringen av propån mellan Nordea och ALMI eftersom Nordea kan anlita andra företag eller organisationer om de bedömer propån eller affärsidén som ofullständig eller att den är i behov av en större bearbetning. Lindberg (2008) hävdar att på Nordea påpekas bristerna i propån för kunden och om det bedöms att affärsidén inte är komplett, rekommenderas kunden att vända sig till ALMI, Nyföretagarcentrum eller någon liknande organisation som kan bidra med rådgivning och utveckling av affärsidén eller affärsplanen. Om kunden i samråd med banken eller någon av de hjälpande organisationerna, åtgärdar bristerna eller gör affärsidén komplett, kan kunden åter vända sig till Nordea (Lindberg, 2008).

Detta är den främsta skillnaden i modellerna som är framtagna för Nordea och ALMI:s kreditprövningsprocesser. I Nordeas modell, framställs den processen genom pilarna som utgår från bearbetningspilen till modellens cirkel och tillbaka dit igen. Processen som sker i modellens cirkel handlar om hjälp och rådgivning till creditsökaren som på något sätt inte lyckats övertyga kreditgivaren om att bevilja krediten. Alternativet är att kunden vänder sig helt till ALMI för både rådgivning och finansiering (Almi, 2008).

## 6 SLUTSATS OCH EGNA REFLEKTIONER

ALMI och Nordea har snarlika kreditprövningsprocesser. Vid kreditprövning använder sig både ALMI och Nordea av liknande modeller och system för bedömning av låneansökan. Den traditionella kreditbedömningen är ett vanligt sätt för båda organisationerna vid kreditprövning. Tidigare erfarenhet av liknande fall hos organisationerna bedöms ha stor betydelse för beslutet om kredit medges eller inte (Henningsson, 2008; Lindberg, 2008).

ALMI och Nordea har dessutom ett samarbete, som troligtvis kan härledas från företagets statliga ägande, där de rekommenderar varandra till kunderna ifall de anser att det behövs. Det kan handla om att banken anser att affärsidén är otydlig eller att den inte är helt genomtänkt då rekommenderas kunden att vända sig till ALMI som har en rådgivningsverksamhet för de som behöver det. ALMI å sin sida rekommenderar sina kunder i alla lägen att de har någon eller några bankkontakter. (Henningsson, 2008; Lindberg, 2008)

På både Nordea och ALMI anses att personens egenskaper har stor betydelse i deras kreditprövning. Skillnaden här kan vara att Nordea har någon modell för personbedömning som de oerfarna handläggarna kan följa, något som ALMI inte har eftersom deras handläggare måste ha lång erfarenhet. (Henningsson, 2008; Lindberg, 2008)

En av de faktorer som har en större påverkan på Nordeas och ALMI:s kreditbedömning är affärsplanen, eftersom företaget inte har någon affärshistorik att basera ett beslut på. Det som är viktigast för ALMI och Nordea i bedömningen vid kreditprövning är bärkraften i affärsidén och inte de reala tillgångarna. Det är även kundens kompetens om den verksamhet som ska bedrivas, som är avgörande vid bedömningen. (Henningsson, 2008; Lindberg, 2008)

För Nordeas verksamhet som är reglerad under lagen om bank- och finansieringsrörelser är det viktigt att följa de lagar och regler som bland annat kräver en betryggande säkerhet för de krediter som lämnas (SFS: 2004:297). Dessutom är det viktigt för företaget att få avkastning på de krediter som lämnas då ägarna kräver en viss lönsamhet. (Nordea, 2008) För ALMI:s del gäller inte regleringarna som banker följer eftersom staten är den enda ägaren. Vad gäller avkastningskrav på ALMI:s verksamhet, är ägarna nöjda med ett noll-resultat. ALMI som har sin utgångspunkt i att bidra till den totala samhällsnyttan, skiljer sig från Nordea och försöker ha en bra kontakt med sin omgivning. (Henningsson, 2008)

För ALMI och Nordea gäller olika risknivåer eftersom ägarna ställer olika krav på riskhantering. Detta styr i stor utsträckning huruvida ett lån beviljas eller inte. Om ett lån bedöms som riskfylld

hos Nordea behöver det inte bedömas på samma sätt hos ALMI. Eftersom ALMI:s finansieringsverksamhet är kopplad till ett större risktagande ser ägarna det som en förutsättning för att utveckla framgångsrika företag. De ägardirektiv som lämnas gällande ALMI:s verksamhet är av sådan karaktär att de kräver ett visst risktagande för att även ägarnas mål ska uppnås. (Henningsson, 2008) Nordeas risktagande och syn på risker i det här fallet är mer restriktivt på grund av de krav som ställs på de lån som lämnas och att företaget inte accepterar en kreditförlust på mer än en procent på de utlånade medlen. Detta ställer höga krav på handläggarna att inte ta för höga risker med de lån som lämnas. (Lindberg, 2008)

Författarna anser att personbedömningen som både ALMI och Nordea betonar som en av de viktigaste variablerna för kreditbedömning upptar för mycket plats i kreditprövningsprocessen. Det är inte alltid så att en person kan ta fram sitt rätta jag vid ett möte, därför bedömer författarna att personbedömningen borde ges mindre plats och istället borde de titta på själva affärsidén och dess bärkraft. Författarna tror att det finns grupper i samhället som möjligen påverkas negativt av att allt för mycket fokus läggs på personbedömning vid kreditprövning. Grupperna kan vara handikappade, invandrare med mera, som på något sätt inte kan hävda sig på grund av olika saker så som språksvårigheter eller kunskaper om regler och om vad som förväntas av dem att ta med i en affärsplan.

Författarna tycker att mikrolån är viktigt för samhället eftersom det bidrar till en positiv utveckling för dem som saknar reala tillgångar. Bankernas riskbenägenhet som styrs av en kombination av lagarna och bankernas kreditpolicy, förhindrar möjligheten för driftiga personer att komma ut med sina affärsidéer. Bankerna tvekar ofta när de finner att det saknas säkerheter. Nordea till viss del löser det problemet ibland genom att vända sig till ALMI och fråga om de kan stå för den delen av krediten som de inte kan bevilja på grund av att kunden saknar säkerhet. Författarna tycker att detta samarbete skulle kunna utvecklas ännu mer för att underlätta för de sökande vid låneansökan.

## **FÖRSLAG OM FORTSATTA STUDIER I ÄMNET**

Som vidare forskning föreslås det att studera de företag som ALMI har finansierat och gett rådgivning till. I intervjun med Henningsson (2008) framkom det att de företag som ALMI finansierat och har kontakt med, utvecklas mycket bättre än andra företag som har liknande verksamhet dock med andra finansiärer. Här kan undersökas om det råder ett sådant samband och i så fall vad det beror på.

## LITTERATURFÖRTECKNING

- Alltomkrediter (u.å.), Hämtad 10 10 2008, från <http://www.alltomkredit.se/mikrolan.htm>
- ALMI, (2008), Hämtad 11 11 2008, från <http://www.almi.se>
- Artsberg, K., (2005), Redovisningsteori, Malmö, Liber
- Ax, C., Johansson, C. & Kullvén, H., (2003), *Den nya ekonomistyrningen*, 4:e uppl., Malmö, Liber
- Berg, M., (12 09 2007), Stor ökning av mikrolån, Privata Affärer, Hämtad 10 10 2008, från <http://www.privataaffarer.se/smaforetag/200709/stor-okning-av-mikrolan-kvinnors-lan-okar-starkt/index.xml>
- Broomé, P., Elmér, L. & Nylén, B., (1998), *Kreditgivning till företag*, 5:e[rev.] uppl., Lund, Studentlitteratur
- Bryman, A. & Bell, E., (2005), *Företagsekonomiska forskningsmetoder*, 1:a uppl., Malmö, Liber ekonomi
- Denscombe, M., (2000), *Forskningshandboken*, Lund, Studentlitteratur
- Eriksson, L.T. & Wiedersheim-Paul, F., (2001), *Att utreda, forska och rapportera*, 7:e uppl., Malmö, Liber ekonomi
- Finansportalen (u.å.), Hämtad 10 10 2008, från <http://www.finansportalen.se>:  
<http://www.finansportalen.se/kreditproevning.htm>
- Grameen-info-1, (2008), Hämtad 23 09 2008, från [http://www.grameen-info.org/index.php?option=com\\_content&task=view&id=32&Itemid=91](http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=32&Itemid=91)
- Grameen-info-2, (2008), Hämtad 17 12 2008, från [http://www.grameen-info.org/index.php?option=com\\_content&task=view&id=19&Itemid=114](http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=19&Itemid=114)
- Greve, J., (2007), *Budget*, Lund, Studentlitteratur
- Hamilton, G., (1996), *Risk Management 2000*, Lund, Studentlitteratur
- Hansson, S., (1998), *Finansiering*, 10:e uppl., Malmö, Liber
- Hedelin, L. & Sjöberg, L., (1994), *Riskbedömning: utvecklingsfonders och länsstyrelser bedömning av nyföretagares personliga egenskaper: en rapport från Riskbedömningsprojektet*. Stockholm: NUTEK (Närings- och teknikutvecklingsverket)
- Helle, P., (2004), *Affärsänglar: att investera i tillväxtföretag*, Stockholm, Ekerlid i samarbete med ALMI företagspartner Stockholm och Verket för näringslivsutveckling (NUTEK)
- Henningson, T., (05 11 2008), VD för ALMI företagspartner i Västmanland, [Besöksintervju]

Högberg, H. & Svensson, S., (2006), *Mikrokrediter- i en svensk kontext* (Magisteruppsats i ekonomi), Ekonomi Högskolan vid Lunds Universitet, Box 7080, 2020 07 Lund, Hämtad 20 11 2008, från <http://www.uppsatser.se/om/Sarah+Svensson/>

Johansson, L., (13 10 2006), Hämtad 13 10 2008, från Dagens Nyheter, [www.dn.se/DNet/jsp/polopoly.jsp?d=2567&a=580361](http://www.dn.se/DNet/jsp/polopoly.jsp?d=2567&a=580361)

Lager, J., (2007), Banklån, Hämtad 11 11 2008, från <http://www.nutek.se>:  
<http://www.nutek.se/sb/d/307>

Lind, E., (2008), *Ekonomiskt stöd - en studie om eget företagande inom hantverkssektorn*, (Kandidatuppsats) Filosofiska fakulteten vid Linköpings Universitet, Box 581 83 Linköping, Hämtad 12 12 2008, från <http://liu.diva-portal.org/smash/record.jsf?pid=diva2:18383>

Lindberg, B., (05 11 2008), Kundansvarig för företag på Nordea i Västerås, [Besöksintervju]

Mikrofinanshuset, (29 04 2008), Mikrofinans i 1800-talets Sverige, Mikrofinanshuset, Hämtad 17 12 2008, från (<http://www.mikrofinanshuset.se/docs/Mikrofinas080429.pdf>)

Nationalencyklopedin (u.å), *Kredituppsynning*, Hämtad 12 12 2008, från <http://www.ne.se/artikel/1085313>

Nordea, (2008), Hämtad 10 11 2008, från <http://www.nordea.se>

Nutek, (1992), *Riskbedömning; kunskap om risker*, en rapport från Riskbedömningsprojektet, Stockholm, Närings- och teknikutvecklingsverket (NUTEK)

Olofsson, C., Gandemo, B. & Haralson, L., (1994), *Småföretagens riskkapitalförsörjning*, Stockholm, Norstedts Tryckeri AB

Schmoll, A., (2008), Mikrofinans – en lönsam utvecklingshjälp, Hämtad 10 12 2008, från [http://www.bibessen.de/etc/medialib/i500m0209/pdf-dokumente\\_intern/artikel\\_mikrofinanz.Par.0005.File.tmp/Mikrofinanz\\_schwedisch%20Signum.pdf](http://www.bibessen.de/etc/medialib/i500m0209/pdf-dokumente_intern/artikel_mikrofinanz.Par.0005.File.tmp/Mikrofinanz_schwedisch%20Signum.pdf) (Översättning: Fredrik Heiding och Anders Kvist)

Sida, (2008), Hämtad 10 10 2008, från <http://www.sida.se/sida/jsp/sida.jsp?d=1594&a=32933>

Sigbladh, R. & Wilow, S., (2008), *Kredithandboken: en praktisk vägledning i kreditarbetet*, 1:a uppl., Stockholm, Norstedts juridik

Sjöström, C.L., (28 03 2008), *Populärt med mikrolån*, E24 Näringsliv, Hämtad 10 10 2008, från [http://www.e24.se/branscher/artikel\\_356741.e24](http://www.e24.se/branscher/artikel_356741.e24)

SOU 2005:4, (2005), Kreditprövning: *Blancokrediter till konsumenter*, Hämtad 10 11 2008, från Finansinspektionen, utredningar: [http://www.fi.se/upload/20\\_Publicerat/30\\_Sagt\\_och\\_utrett/10\\_Rapporter/2005/Rapport2005\\_4\\_03311000.pdf](http://www.fi.se/upload/20_Publicerat/30_Sagt_och_utrett/10_Rapporter/2005/Rapport2005_4_03311000.pdf)

SOU Dnr 05-7456-309, (2006), Finansinspektionens beslut: *Återkallelse av tillstånd...*, Hämtad 10 10 2008, från finansinspektionen, sanktioner:

[http://www.fi.se/upload/20\\_Publicerat/40\\_FIsanktioner/2006/Custodiabeslut\\_060127.pdf](http://www.fi.se/upload/20_Publicerat/40_FIsanktioner/2006/Custodiabeslut_060127.pdf)

SOU 2007/08:N314, (2008), Motion till riksdagen: Mikrokrediter, Hämtad 03 10 2008, från Riksdagens webbsida för motioner:

[http://www.riksdagen.se/webbnav/index.aspx?nid=410&dok\\_id=GV02N314](http://www.riksdagen.se/webbnav/index.aspx?nid=410&dok_id=GV02N314) den 10 10 2008

SOU IP/07/1713, (2007), EU kommissionens förslag: Utveckling av mikrokrediter, Hämtad 19 11 2008, från Europeiska Unionens webbportal för pressmeddelande:

<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/07/1713&format=HTML&aged=0&language=SW&guiLanguage=en>

Storwall, A.K., (18 08 2005), *Snabba lån lyft för kreditbolagen*, Svenska Dagbladet, Hämtad 29 11 2008, från [http://www.svd.se/naringsliv/nyheter/artikel\\_1061639.svd](http://www.svd.se/naringsliv/nyheter/artikel_1061639.svd)

Svenska Bankföreningen, (1991), *Den svenska kreditmarknaden*, Stockholm, Norstedts Tryckeri AB

Wendestam, L., (2008), *Ta kontroll över riskprojekten! PRM-metoden - ett praktiskt arbetssätt för riskhantering i projekt*, Stockholm, Ekerlid

Wettergrund, S., (21 11 2007), *Mikrokrediter till fattiga EU-medborgare*, Realtid, Hämtad 12 12 2008, från

[http://www.realtid.se/ArticlePages/200711/21/20071121113117\\_Realtid696/20071121113117\\_Realtid696.dbp.asp](http://www.realtid.se/ArticlePages/200711/21/20071121113117_Realtid696/20071121113117_Realtid696.dbp.asp)

Wikipedia (u.å.), Hämtad 11 12 2008, från <http://sv.wikipedia.org/wiki/Mikrol%C3%A5n>

Wrede, G., (07 11, 2008), *Kreditrating bidrog till finanskrisen*, Avanza Bank, Hämtad 07 12 2008, från [http://www.avanza.se/aza/press/press\\_article.jsp?article=66520](http://www.avanza.se/aza/press/press_article.jsp?article=66520)