



HÖGSKOLAN VÄST

Institutionen för ekonomi och IT
Avdelningen för företagsekonomi

kandidatuppsats, 15 hp i företagsekonomi.

Ta en risk! Friskt vågat är hälften vunnet, inte sant?

- En kvalitativ studie av svenska bankers riskstrategier och riskbedömning av privatpersoners konsumtionslån utan säkerhet.

**Kursens namn: EXC517
Vårterminen 2020**

**Författare: Emma Edvardsson
Författare: Jenny Martinsson**

**Handledare: Eva Johansson
Examinator: Stefan Hellman**

Sammanfattning

Titel: Ta en risk! Friskt vågat är hälften vunnet, inte sant?

- *En kvalitativ studie av svenska bankers riskstrategier och riskbedömning för privatpersoners konsumtions lån utan säkerhet.*

Författare: Emma Edvardsson och Jenny Martinsson.

Utbildning: Ekonomiprogrammet med inriktningen redovisning, Högskolan Väst.

Kurs: Kandidatuppsats, 15 hp i företagsekonomi. Våren 2020, termin sex.

Nyckelord: Kreditriskbedömning, Konsumtions lån, Riskstrategier, Bank, Risk, svenska banker.

I dagens samhälle spurras konsumenter till att konsumera mer och mer. En anledning till att konsumenter idag konsumerar mer än tidigare är att pengar idag är mer lättillgängliga än de tidigare varit. Det har lett till att fler tar konsumtionslån, vilket är en riskfylld affär för de banker som bistår konsumenter med lån. Bankerna utsätts för en kreditrisk i samband med att de beviljat ett lån utan säkerhet. Författarna till den här studien har ett stort intresse inom ekonomi och konsumtion och således upptäcktes även intresset för riskerna som bankerna står inför i de här sammanhangen. Studiens författare uppmärksammade att det fanns en ytterst begränsad mängd tidigare forskning inom ämnet och önskade därmed att fylla den identifierade kunskapsluckan. Studien syftade att besvara vilka faktorer svenska banker beaktar vid en kreditbedömning och hur en sådan utförs för konsumtionslån. Utöver det syftade studien även att besvara hur bankerna bedömt de risker de utsätts för i samband med konsumtionslån, hur riskerna påverkade bankernas riskstrategier samt hur bankerna beaktade konsumenternas beteende i riskbedömningarna. Studien utfördes med en kvalitativ metod. Teori samlades in och bearbetades från 18 vetenskapligt granskade artiklar. Sju semistrukturerade intervjuer med sju olika svenska banker utfördes. Intervjupersonerna valdes ut baserat på den kunskap och erfarenhet de besatt inom kredit och riskbedömning. Således hade de intervjuade roller i form av kreditchefer, kontorschefer, kreditspecialister och senior credit riskmanager. De intervjuade bankerna valdes ut i vetskap om att de representerar olika delar av marknaden, vilket skapade en större variation och bredd i det insamlade datamaterialet. Således intervjuades storbanker, medelstora banker och nischbanker. Av studien har det framkommit att de främsta faktorerna bankerna tog hänsyn till vid en kreditbedömning, var kundens inkomst och återbetalningsförmåga. I studien visade det sig även att bankerna identifierade kundens vilja och förmåga att återbetala ett lån, som de största riskerna som bankerna möts av. Bankerna tog även hänsyn till kunders beteende, dock i olika utsträckning, vid riskbedömningarna. Bankerna tillämpade olika typer av riskklassificeringsmodeller som riskbedömningen och räntenivån baserades på. Det skilde sig mellan bankerna i huruvida de såg konsumtionslån som lönsamma. Dock ansåg de flesta bankerna att konsumtionslån inte var den mest lönsamma låneprodukten.

Abstract

Title: Take a risk! Daring to take a chance is a win in itself, right?

- *A qualitative study of the Swedish banks risk management and risk assessment for consumer loans.*

Authors: Emma Edvardsson and Jenny Martinsson.

Education: Bachelor's in business with focus on accounting, University West.

Course: Bachelor's paper, 15 hp in business and economics. Spring 2020, the sixth semester.

Keywords: Credit risk assessment, Consumer lending, Risk management, Bank, Consumer loan, Risk assessment, Swedish bank.

In today's society consumers are regularly encouraged to consume more and more. One reason that people today consume more than people used to are that money nowadays are more easily accessible than they were before. This has led to more people applying for unsecured smaller loans, which is a risky business for banks that grants these kinds of loans. The banks put themselves in risk of consumers not being able to pay them back when they grant unsecured loans. This papers authors have an interest in both economy and consumption and therefor also discovered an interest in the risks that banks put themselves in when granting unsecured loans. The authors discovered that there was a limited amount of earlier research available on the subject. An aim for this paper therefore was to identify which factors the banks consider when assessing a credit loan application and how the bank make the assessments. Furthermore, this paper aims to identify the risks that the banks put themselves in when granting this kind of loan, how the risks affect the banks risk strategies and how the banks take in consideration consumers behaviour when the banks make their risk assessments. This paper was conducted by a qualitative method. Theory was assembled from 18 peer reviewed articles. Seven semi structured interviews where held with representatives from seven different Swedish banks. The persons being interviewed where chosen based on the knowledge and experience they possessed in credit and risk assessment. Therefore, the people that were asked to take part in the interviews worked as credit managers, office managers and credit risk managers. The banks that contributed with an interview where chosen with knowledge that they would represent different parts of the market, wishing to create a bigger variation and a depth in the data material. The interviewed persons represented bigger banks, medium sized banks and nichebanks. In the empiricism the study shows that the main factors that banks consider when they assess these kinds of loans are the customers income and assessed ability to repay the loans. The banks identified both the customers' ability and their will to repay the loan, as the biggest risk they faced. They also considered how customers behave. The study shows that banks applied different kinds of risk scoring models that they based the risk assessment and interest rate on. From the study it shows that banks differ in their view on whether these types of loans are profitable, although most of the banks did not consider them to be profitable.

Förord

Vi som författare att utlysa tacksägelser till de personer som varit med och bidragit till sammanställningen av den här studien. Vi önskar tacka vår handledare Eva Johansson som varit en stöttande och rådgivande pelare genom hela studiens gång. Hon har bidragit med mycket kunskap, goda råd och agerat som ett bollplank för idéer redan från inledningen av arbetet. Vi vill även tacka samtliga resterande föreläsare och kursansvariga för ekonomiprogrammet med inriktning redovisning på Högskolan Väst i Trollhättan. Genom engagemang i undervisning och vägledning har de bidragit till att vi idag besitter den utökade kunskapen inom området företagsekonomi som vi gör. Vi vill även tacka våra studiekollegor som under uppsatsens arbetsgång har agerat som opponenter och bidragit med kloka tankar och råd. Vi vill även utlysa ett stort tack till samtliga respondenter som bidragit till studien genom att ta sig tid från sina arbeten och sin vardag för att vara med och delta i de intervjuer som byggt upp hela studiens empiri. Stort tack till alla som stöttat oss och på något sätt bidragit till vår studie. Utan er hade inte studien blivit det den slutligen blev. Avslutningsvis vill vi även utlysa ett tack till er som i framtiden läser vår studie. Vi hoppas att ni finner den både intressesant och att det är något ni kan ta lärdom av och kanske även bygga vidare på för framtida studier och forskning.

Trollhättan 2020-06-03



Emma Edvardsson



Jenny Martinsson

Innehållsförteckning

1. Introduktion.....	- 1 -
1.1. Bakgrund	- 1 -
1.1.1. Bankernas riskbedömningar och riskåtgärder	- 1 -
1.2. Problemdiskussion	- 3 -
1.3. Syfte	- 4 -
2. Teoretisk referensram	- 5 -
2.1. Val av insamling av teori	- 5 -
2.2. Kreditbedömning.....	- 6 -
2.3. Bankernas risker.....	- 6 -
2.4. Bankernas riskstrategier	- 7 -
2.5. Konsumtionslån ur konsumentens perspektiv.....	- 9 -
2.6. Teoribaserad analysmodell.....	- 9 -
3. Metod.....	- 12 -
3.1. Vetenskapligt synsätt.....	- 12 -
3.2. Undersökningsansats	- 12 -
3.3. Datainsamling.....	- 13 -
3.4. Analysmetoder	- 15 -
3.5. Källkritik	- 16 -
3.6. Studiens tillförlitlighet och överförbarhet	- 17 -
4. Empiri	- 19 -
4.1. Kreditbedömning.....	- 19 -
4.2. Bankernas risker.....	- 24 -
4.3. Bankernas riskstrategier	- 30 -
4.4. Konsumtion ur konsumentens perspektiv	- 38 -
4.5. Summering av empiriavsnittet	- 39 -
5. Analys	- 41 -
5.1. Kreditbedömning.....	- 41 -
5.2. Bankernas risker.....	- 43 -
5.3. Bankernas riskstrategier	- 46 -
5.4. Konsumtion ur konsumentens perspektiv	- 48 -
5.5. Summering av analysavsnittet.....	- 50 -
6. Slutsats	- 52 -
6.1. Begränsningar och förslag till fortsatt forskning.....	- 52 -
7. Referenser	
8. Bilagor.....	

8.1. Bilaga 1: Intervjuguide.....

Tabellförteckning

Tabell 1: De använda sökorden.....	5
Tabell 2: Nedbrytning av teorins teman.....	10
Tabell 3: Intervjuutförandet	15
Tabell 4: Storbankernas kreditbedömningar	23
Tabell 5: De medelstora bankernas kreditbedömningar analysmodell	23
Tabell 6: Nischbankernas kreditbedömning	24
Tabell 7: Storbankernas risker	28
Tabell 8: De medelstora bankernas risker.....	29
Tabell 9: Nischbankernas risker.....	30
Tabell 10: Storbankernas riskstrategier.	36
Tabell 11: De medelstora bankernas riskstrategier	Fel! Bokmärket är inte definierat.
Tabell 12: Nischbankernas riskstrategier	Fel! Bokmärket är inte definierat.

Definitioner

Nedan definieras och beskrivs begrepp som förekommer genom uppsatsens olika delar.

AML

- AML är en förkortning för Anti Money Laundering, som på svenska betyder anti penningtvätt. Penningtvätt är en kriminell handling som banker försöker motarbeta genom att de enligt lag måste skaffa sig en viss kännedom om sina kunder, vilket de gör genom att ställa ett visst antal specifika frågor vid vissa ärenden som kunderna gör hos bankerna.

Blancolån

- Ett lån utan säkerhet. Vanligtvis för mindre belopp mellan 20 000 – 500 000 kronor. Blancolån tas ofta i konsumtions syften.

Engagemang

- Ett lån kallas många gånger för ett ekonomiskt engagemang med anledningen att kunden som tar lånet tar på sig en sorts engagemang i och med avtalet om återbetalning under en viss tidsperiod.

Fallera

- När en kund uteblir med en betalning när förfalldatum passerat.

Fallissemang

- När en individ inte längre klarar av att betala sina lån. Hen går då i personlig konkurs.

KALP

- KALP står för *Kvar Att Leva På* och är en kalkyl som de flesta bankerna använder i samband med utlåning. Med hjälp av kalkylen kan bankerna beräkna hur mycket en kund har kvar att leva på genom att fylla i kundens inkomster och utgifter. På så sätt kan banken använda kalkylen för att göra en bedömning om de anser att kunden kommer att klara av den ekonomiska belastningen av ett nytt eller ytterligare ett lån.

Kreditbedömning

- I samband med att en kund ansöker om ett lån så utför samtliga banker en kreditbedömning. Det kan vara manuellt, automatiserat eller både manuellt och automatiserat. I bedömningen tar bankerna hänsyn till faktorer som inkomst, tidigare lån och betalningsanmärkningar. Syftet med bedömningen är att få en bild av kundens återbetalningsförmåga.

Kreditrisk

- Kreditrisk är den risk som banken utsätts för och som innebär risken att en avtalad återbetalning inte fullgörs.

PEP

- PEP är en förkortning för Politically Exposed Person, som på svenska innebär en person i en politiskt utsatt ställning. Genom att ställa vissa frågor, kan bankerna få reda på om deras kund är, eller är bekant med, en politiskt utsatt person. Detta vill de veta, om det i framtiden skulle förekomma till exempel mutbrott eller korruptionsbrott knutna till denne kund.

Riskbedömning

- I samband med en kreditbedömning utför bankerna även en riskbedömning. Syftet med den är att bedöma vilken risknivå de upplever finns för att kunden inte ska betala tillbaka lånet. Syftet med riskbedömningen är att få en bild över kundens återbetalningsförmåga och vilja att betala tillbaka lånet.

Scoringmodell

- En modell som banker använder sig av för att betygsätta låneansökare baserat på den risk banken kopplar till den individuella låneansökars ekonomiska situation. Modellen används vid bankernas riskbedömning.

Säkerhet

- För större lån kräver banker ofta att det finns en säkerhet som kopplas till lånet. Vid ett bolån är bostaden en säkerhet. Det innebär att banken kan beslagta bostaden om låntagaren inte fullgör sina avtalade inbetalningar på lånet. Då har banken säkerheten att de kan sälja av bostaden för att på så sätt får ersättning för det ej återbetalda lånet. För mindre lån finns det sällan en säkerhet, vilket således leder till en högre kreditrisk för banken.

UC

- UC står för upplysningscentralen, vilket är Sveriges ledande affärs- och kreditinformationsföretag. Upplysningscentralen tillhandahåller information som banker kan använda som beslutsunderlag i riskbedömningar och kreditbedömningar. En av tjänsterna som upplysningscentralen tillhandahåller är kreditupplysningar. Kreditupplysningar kan bankerna använda för att kontrollera en kunds kreditvärdighet. Från upplysningscentralen kan bankerna beställa olika typer av kreditupplysningar som visar en kunds ”UC score”, det vill säga en kunds kreditvärdighet.

UC score

- UC score är det kreditbetyg som upplysningscentralen ger en kund i samband med att en kreditupplysning utförs. Det fungerar som ett mätvärde på hur kreditvärdig en kund är. En hög score visar att en kund har ett högt kreditvärde, medan en låg score visar motsatsen. Det används för att en bank ska kunna säkerställa att en kund har en återbetalningsförmåga.

1. Introduktion

1.1. Bakgrund

I dagens samhälle spurras vi dagligen till högre konsumtion genom en känsla av att pengar är lättillgängliga. Vi kan snabbt ta ett sms lån, betala med avbetalning och även relativt enkelt ta ett mindre lån från de större bankerna. Vi är i en era där vi mer än någonsin tidigare vill leva i nuet och låter konsekvenser vara ett problem för det framtida jaget, samhället och planeten. Efter att de svenska hushållens konsumtionslån minskat från 3,6 procent till tre procent mellan 2015 och 2016, gick de upp till 9,4 procent år 2017. Vilka var de högsta nivåerna sedan finanskrisen 2008 (SCB, 2018). Vidare så hade de svenska hushållens konsumtionslån i januari 2020 en tillväxttakt på 8,4 procent, vilket är en ökning med 0,1 procentenheter från månaden innan (SCB, 2020). Så vad händer när vi är framme hos det framtida jaget och möter våra konsekvenser för att sedan inse att vi inte kan ta ansvar för dem? När våra egna medel inte räcker hela vägen till ett fordon, en hobby eller ren konsumtion och vi behöver låna för att täcka vårt konsumeringsbehov, tar den som lånar oss pengar, vanligen en bank, en risk. Risk som bankens utsätts för är att den inte vet om vi kommer att kunna betala tillbaka. Det var i samband med den här diskussionen som intresset för studien uppstod. Få tidigare studier har gjorts om bankers riskbedömningar i samband med just konsumtionslån utan säkerhet. Således inleddes ansatsen att själva studera det vi ser som ett allt mer samhällsintressant område. Finansinspektionen (FI) som arbetar med att övervaka finansmarknaden, beskriver att de utöver att kategorisera banker som en bank även räknar med företag som bedriver betaltjänster, kreditgivning till konsument, inlåning, valutaväxling samt andra finansiella verksamheter (FI, u.å.). För att förtydliga kommer vi i studien att studera banker och inte kreditmarknadsföretag.

1.1.1. Bankernas riskbedömningar och riskåtgärder

Ett viktigt grundläggande samband som finansiell teori bygger på, är relationen som finns mellan risk och avkastning och risk och räntabilitet (Greve, 2017). Ett vanligt antagande är att desto högre risk en investering medför, desto högre är den förväntade avkastningen. Dock är det viktigt att belysa att den förväntade avkastningen inte är garanterad utan är snarare det som räknats fram som högst troligt och det som statistiskt kallas för viktat genomsnittsvärde av de olika förväntade utfallen (Elliot, Stockenstrand & Söderström, 2019). Risk kan definieras som en uppskattning av framtiden, vilken är osäker, då vi inte med säkerhet kan veta vad som kommer hända. Med hjälp av analyser, tidigare erfarenheter och kunskap så är det dock möjligt att sannolikhetsberäkna de olika förväntade utfallen (Greve, 2017). Ett sätt att mäta risk är att analysera tidigare data om variationer och förändringar i tidigare avkastningar, då en investering där avkastningen tidigare haft stor variation innebär en högre risk (Elliot, Stockenstrand & Söderström, 2019). Det har identifierats två olika synsätt på risk, där det ena är ett statiskt synsätt som karakteriseras av åsikten att risk både kan bedömas och beräknas. Det andra är det dynamiska synsättet, som tvärt om karakteriseras av att risk inte kan bedömas eller beräknas, där

målet med riskanalysering istället blir en fortsatt minskning av osäkerheten. Bankerna drivs mot ett mer statistiskt synsätt från de regleringar och rapporteringskrav som bankerna styrs av. Elliot, Stockenstrand & Söderström (2019) förväntar sig att det leder till att bankerna blir bättre på att undvika att bevilja lån de inte borde bevilja. Att bankerna drivs mot det statistiska synsättet skulle även kunna innebära att bankerna inte beviljar lån som de med fördel borde gjort och således går miste om avkastning.

Olika typer av lån medför olika typer av risker samt olika risknivåer för bankerna. Bankernas främsta risker kan kategoriseras som kredit, marknads och operationella risker, där kreditrisken utgör den främsta risken för i stort sett alla banker. Kreditrisk är risken att en avtalad återbetalning inte fullgörs, det vill säga att en låntagare inte fullgör sin förpliktelse (Elliot, Stockenstrand & Söderström, 2019; Win, 2018). Finns det en utsatt säkerhet för lånet, som till exempel en bostad, kan den användas för att täcka risken av den uteblivna återbetalningen. Finns det inte en säkerhet som är satt i samband med lånet betyder det således att banken inte har ett skydd för risken av den uteblivna återbetalningen. Elliot, Stockenstrand & Söderström (2019) beskriver att när en bank gör en kreditbedömning av en kund så inleds det vanligen med att det görs en analys av kunden i form av en kvalitativ bedömning. Därefter så används finansiella data för att med hjälp av en ”scoringmodell” sätta ett kreditbetyg på kunden. Att använda sig av ”scoringmodeller” och individuellt riskbaserade räntenivåer, kan minska informationsasymmetriproblem som tidigare fanns. Tidigare kände låntagaren till sin egen kreditrisk, medan långivaren inte gjorde det. Scoringmodellerna minskar således informationssymmetrin, då modellerna bidrar till att informera bankerna om risknivån som tillkommer med en specifik låntagare (Walke, Jr Fullerton & Tokle, 2018). Vidare så framkommer det av tidigare studier, att riskbaserade räntenivåsättningar kan komma att öka värdet på de utgivna lånen och då framförallt på de lån som ges ut till låg risk låntagare, samtidigt som det kommer öka lönsamheten för banker (Walke, Jr Fullerton & Tokle, 2018).

Bankernas egen finansiering, som gör det möjligt för dem att låna ut pengar, kommer främst från säkerställda obligationer, inlåning, icke-säkerställd upplåning som också kan beskrivas som andra typer av obligationer och bankens egna kapital (Elliot, Stockenstrand & Söderström, 2019). När bankerna lånar ut pengar, gör de således det som ett sätt att bidra till sin egen finansiering. Idag sätter bankerna vanligen olika låneräntor, som de baserar specifikt för det enskilda lånets bedömda risknivåer, vilket kallas för riskbaserad prissättning (Walke, Jr Fullerton & Tokle, 2018). Om risken för banken är hög innebär det att kunderna får betala en högre kostnad för att låna pengar, med anledning av att banken vill försäkra sig för eventuella kreditförluster. Av standarden IFRS 9 punkt 5.5 Nedskrivningar, framkommer det att banker behöver redovisa en förväntad förlustreserv vid förväntade kreditförluster. Det innebär att om banken får signaler om att en kund inte kommer att betala tillbaka sin skuld, behöver banken redovisa en förväntad kreditförlust som en kostnad. Av standarden framkommer det att bankerna ska ta hänsyn till alla rimliga verifierbara uppgifter, både bakåt i tiden och framåt. Bankerna, ska dock inte skriva av själva fordran på lånet (FarOnline, 2016).

Den mest inflytelserika organisationen för reglering och tillsyn av banker globalt, är Basel Committee on Banking Supervision (BCBS) (Elliot, Stockenstrand & Söderström, 2019). Syftet med BCBS var att skapa ett typ av globalt skyddsnät kring banksystemet genom att skapa ett forum där regleringar kunde diskuteras. Bankerna styrs idag av flera krav och riktlinjer bland annat från European Banking Authority (EBA), FI samt globalt av BCBS och Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (Elliot, Stockenstrand & Söderström, 2019). De rekommendationer, riktlinjer och standarder som BCBS utfärdar är normgivande och inte rättsligt bindande, men de följs i praktiken. Inom EU har BCBS:s regelverk antagits och är därför rättsligt bindande för alla medlemsstater. Det första regelverket från BCBS, Basel I som antogs 1988, skapade en struktur där banker på ett likvärdigt sätt kunde beräkna kapitaltäckning. Basel II och Basel III som antogs 2004 respektive 2011 innehåller minimivårer för kapitaltäckning (Elliot, Stockenstrand & Söderström, 2019). Storleken på kapital som bankerna krävs hålla enligt Basel II och Basel III kan kopplas samman till kreditrisken av vissa bokförda tillgångar genom att BCBS har tagit tillit till bankernas förmåga att uppskatta risk (Firestone & Rezende, 2016). Ett sätt för banker att uppskatta risk är att undersöka nyckeltal. Kraven på det riskbaserade kapitalet för större internationella banker påverkas av deras egna interna beräkningar av nyckelfaktorer så som Probability of Default (PD) och Loss Given Default (LGD). PD är sannolikheten att en låntagare inte betalar tillbaka ett lån till fullo på ett år. LGD är storleken på tillgångar som banken kan förvänta sig att förlora om låntagaren inte återbetalar lånet under ett år, vid en eventuell lågkonjunktur (Firestone & Rezende, 2016).

Under 1990-talet arbetades Basel I standarden om för att ge bankerna större möjligheter att tillämpa egna beräkningsmetoder. Den fungerar även som en enkel standard för att bankerna ska hålla kapital som motsvarade som minst åtta procent av deras riskavvägda tillgångar där beräkningen baseras på kreditrisker (Elliot, Stockenstrand & Söderström, 2019).

1.2. Problemdiskussion

Det finns olika typer av lån och de olika lånen medför olika grad av risk. Det kan exemplifieras med en skala, där ett bottenlån på en fastighet är på ena kanten av skalan och där konsumtionslån utan säkerhet är på den andra änden av skalan. Risken som lånen medför kan ses som en succesiv ökning från ena kanten där fastighetslånen är, till andra kanten av skalan där konsumtionslånen är. Ett bottenlån på en fastighet, med fastigheten som säkerhet, är ett lån med låg risk. Om låntagaren av fastighetslånet inte skulle kunna betala tillbaka lånet, kan banken mäta ut fastigheten. Värdet på en fastighet är relativt stabilt och påverkas inte i så hög utsträckning av när i tiden en utmätning sker, vilket innebär att banken sannolikt kan återfå en viss del av deras utlånade medel. Desto närmare kanten på skalan där konsumtionslånen är, desto större risk tar banken när de lånar ut pengar. Anledningen är att det inte finns någon säkerhet i konsumtionslån. Skulle låntagaren inte kunna betala tillbaka konsumtionslånet så innebär det att banken inte har någon säkerhet att utmäta, vilket skapar en förlust av kapital för banken (Firestone & Rezendem, 2016). Det resulterar i att banker är försiktiga med att låna ut pengar för konsumtion

och denna försiktighet visar sig i deras kreditprövningar. Vid en kreditprövning bedöms risken för att låntagaren inte kommer kunna betala tillbaka lånet (Win, 2018).

Hur benägna olika banker är att låna ut medel till konsumtion beror på hur deras riskstrategier ser ut. Bankers riskstrategier kan skilja sig åt och dessa skillnader kan komma att påverka hur de gör riskbedömningar för lån (Firestone & Rezendem, 2016). Den risk som banker står inför när de lånar ut pengar, är risken att låntagaren inte kommer lyckas betala tillbaka de medel som hen lånat (Win, 2018). Det är således centralt för bankerna att låntagare lyckas betala av sina lån, för att själva inte förlora de medel som lånats ut. Banker uppskattar sannolikheten att inte få tillbaka sina utlånade medel vid kreditbedömningar och denna sannolikhet avspeglar sig sedan i den ränta som varje låntagare får (Getter, 2006). Ränta är den avkastning som bankerna får på sitt utlånade kapital. Innan 1980-talet fick samtliga individer som sökte om lån med samma grad av risk, samma ränta. Det fanns således enbart olika kategorier av lån och varje kategori av lån hade en förbestämd ränta (Edelberg, 2006; Thomas, 1992). På senare tid, när kostnader för teknologi och administration minskat, sätts räntan vanligtvis utifrån varje persons individuella förutsättningar att kunna betala tillbaka sina lån. Det innebär att banker använder sig av en riskbaserad prissättning av ränta (Walke, Jr Fullerton & Tokle, 2018). Förutsättningarna för bankerna att få tillbaka sina utlånade medel ökar om de utfört en ”korrekt” riskbedömning innan de lånat ut (Firestone & Rezendem, 2016). Vilka riskstrategier bankerna använder sig av, beror på vad de vill uppnå (Cole, Kanz & Klapper, 2014). Att ge ut högrisklån kan innebära hög avkastning, men samtidigt en risk om att gå miste om kapital. Att endast låna ut medel till individer med lägre risk, kan innebära mindre risk för banken, men även en lägre avkastning. Banker drivs av att tjäna pengar och samtidigt som de måste förhålla sig till risken som uppstår, vill de förmodligen även ta marknadsandelar. Anledningen till att vi vill studera just konsumtionslån grundar sig i den komplexitet som högrisklån innebär. Det finns dessutom inte särskilt mycket forskning på ämnet för närvarande, vilket gör det till ett ämne av intresse att studera närmare. Med det i åtanke vill vi belysa de främsta risker bankerna utsätts för i samband med konsumtionslån och på så sätt hjälpa den svenska bankbranschen identifiera dem. På så sätt ämnar vi med studien hjälpa bankerna att utnyttja möjligheterna med att öka sin lönsamhet med konsumtionslån och samtidigt undvika onödiga risker.

1.3.Syfte

Syftet med studien är att få kunskap om vilka faktorer bankerna beaktar vid en låneförfrågan av konsumtionslån till privatpersoner samt hur den riskbedömning som genomförs vid låneförfrågan påverkas av den riskstrategi som bankerna tillämpar. Utöver det vill vi även få kunskap om vilka risker bankerna identifierar som sina största samt hur bankerna beaktar konsumenternas beteende i riskbedömningarna.

2. Teoretisk referensram

2.1. Val av insamling av teori

Utifrån studiens syfte formulerades och valdes sökord ut som kunde tänkas kopplas till tidigare forskning. Sökorden valdes ut då de kunde komma att vara till användning i ansatsen att besvara studiens syfte då de ansågs lämpliga i relation till ämnet. Sökorden anpassades och uppdaterades under sökandets gång för att säkerställa att relevanta studier återfanns. För att fånga upp så mycket tidigare forskning som möjligt inom temat riskbedömning vid konsumtionslån samt för att fånga forskning om de komplexa temat riskstrategier som ständigt varierar, så valdes sökorden ut, som återfinns i tabell 1.

Sökord:		
Bank	Credit	Lending Risk Management
Banks Internal Risk	Credit Assessment	Loan
Bank Management	Credit Default	Risk
Consumer Lending	Credit Risk	Risk Analysis
Consumer Loan	High risk loans	Risk Assessment
Consumption	Lending Management	Risk Management

Tabell 1. De använda sökorden

Då det fanns en begränsad mängd tidigare studier inom ämnet, har vi valt att inte begränsa sökningen av de vetenskapliga artiklarna med någon tidsram. Vi har istället noggrant granskat innehållet för att säkerställa att det är relevant och inte utdaterat. Till insamlingen av studiens teori användes endast artiklar som var vetenskapligt granskade för att säkerställa trovärdigheten och tillförlitligheten av den insamlade teorin. 18 artiklar valdes ut baserat på att de ansågs vara relevanta för studiens syfte. De vetenskapligt granskade artiklarna användes i syfte att bidra till att dels utforma en grund för insamlandet av studiens empiri samt som hjälpmedel vid analysen av den insamlade empirin från olika infallsvinklar. Teorin har delats in i fyra delar, vilka är kreditbedömning, bankernas risker, bankernas riskstrategier och konsumtionslån ur konsumentens perspektiv. Indelningen gjordes baserat på syftet och de aspekter som studien ämnar studera för att skapa en tydlig struktur. Indelningen implementeras även i empiri och analysavsnittet.

2.2. Kreditbedömning

Vid en kreditbedömning utvärderas både kvalitativa och kvantitativa data om låntagaren för att identifiera och utvärdera risker, vilket ger en djupgående och analytisk bedömning (Kaplan & Mikes, 2016). En tidigare studie har undersökt vilka kreditegenskaper som kan påverka en individs chanser att få lån i Turkiet. De faktorer som ansågs påverka en individs kreditvärdighet är antal personer i låneansökarens hushåll, hushållets totala hyresbelopp, inkomstnivån samt utbildningsnivån för individen (Arslan & Karan, 2010). Vidare ansågs det vara en fördel om låntagaren hade en ledande befattning, om kunden ägde bilar samt om hen var bosatt i en stad (Arslan & Karan, 2010). Det har även visat sig att det kan vara positivt att ha en fast månadslön samt att det ansågs positivt att äga en extra fastighet utöver sin egen bostad (Arslan & Karan, 2010). Något som kunde påverka risken negativt var åldern på individen som ansöker om lånet, om hen ansågs vara gammal. Det finns även ytterligare forskning som stödjer att inkomst, ålder och boendesituation är sådant som beaktas vid en riskbedömning (Andreeva & Matuszyk, 2019). Något som bankerna dock inte får inkludera i sin riskbedömning är kön, då det enligt antidiskriminerings bestämmelser från EU är förbjudet (Andreeva & Matuszyk, 2019).

Det är av vikt att undersöka låntagarens tidigare lånhistorik vid en riskbedömning, speciellt för personer eller familjer med låg inkomst (Sexton, u.å.). Har individen en dålig återbetalningshistorik kan det vara en indikator på att individen får kreditavslag (Getter, 2006). Det kan nämligen antas att en individ som inte har lyckats betala av sina gamla lån inte heller kommer lyckas betala av framtida lån (Thomas, Ho & Scherer, 2001).

För att bedöma en låntagares återbetalningsförmåga behöver banken studera en period eller tidpunkt i låntagarens liv för att beräkna risken på. Risken antas sedan av banken hålla en längre tid framöver (Thomas, Ho & Scherer, 2001). Genom att använda sig av två tidpunkter eller perioder i låntagarens liv kan ett snitt beräknas. Användandet av två eller fler tidpunkter tar individens dynamiska beteende i beaktning och ger en bra indikation på vilka individer som inte kommer kunna betala av sina lån (Thomas, Ho & Scherer, 2001).

2.3. Bankernas risker

Att låna ut pengar innebär en kreditrisk för bankerna. Kreditrisken kan definieras som sannolikheten att en låntagare inte kommer kunna svara för sina överenskomna skyldigheter som uppkommit i samband med långivningen (Win, 2018). Varje individs kreditrisk utvärderas genom en kreditriskbedömning, där olika faktorer och tidpunkter beaktas för att slutligen ge en indikation på om låntagaren kommer kunna svara för sina skyldigheter som avtalats. Riskbedömningen baseras således på bankens uppfattning av låntagarens kredit och återbetalningsförmåga (Win, 2018).

Utlåningsförloppet är en serie av aktiviteter som omfattar två huvudparter vars sammanslutning sträcker sig från lånebegäran till antingen en framgångsrik eller misslyckad återbetalning av

lånet (Altman, 1980). Vidare menar Altman (1980, s. 814) att ”kärnan i god kreditanalys är att bestämma återbetalningssannolikheter”. På en perfekt lånemarknad får låntagare med låg kreditvärdighet antingen kreditavslag alternativt högre lånekostnader, medan låntagare med en hög kreditvärdighet endast bör få betalningssvårigheter till följd av oväntade händelser. Exempel på oväntade händelser som skulle kunna påverka en låntagare med hög kreditvärdighet negativt, är skilsmässa, sjukdom och oväntad inkomstminskning, som varken långivare eller låntagare kunnat förutspå (Getter, 2006). Förutsatt att inget oväntat uppstår ska således bankens bedömning av varje individs kreditvärdighet återspegla dess förmåga att kunna betala tillbaka lånen, om banken har mätt risken på ett korrekt sätt (Firestone & Rezendem, 2016).

Skulle en låntagare inte kunna betala tillbaka sina lån, innebär det en förlust av kapital för banken (Firestone & Rezendem, 2016). Eftersom banker värderar risk olika, förhåller de sig även olika till riskbedömning vid denna typ av lån. Det kan också vara så att banker använder sig av olika metoder, data och definitioner vid beräkning av risk vilket kan leda till skilda resultat och därmed en skillnad i vilken typ av lån som de beviljar (Firestone & Rezendem, 2016). Både personlighet och demografiska drag hos kreditbedömaren kan komma att påverka ansträngningen som denne lägger ner i utvärderingar av lånebeviljning. Vidare har det även visat sig att prestationsansträngningen hos kreditbedömaren minskar ju högre ålder denne uppnår (Cole, Kans & Klapper, 2014).

2.4. Bankernas riskstrategier

Banker som kan identifiera och ta lärdom av styrkor och svagheter från andra verksamheter som verkar på liknande marknader och sedan applicera den kunskapen i sina egna strategier och affärsmodeller, är de som kommer att vara mest framgångsrika i förhållande till samhällets utveckling (Cingillioglu, 2017). Kopplat till det menar även Andries & Brown (2017) att det är rimligt att anta att de interna riskstrategierna hos en bank har en stark relation och ett ursprung ur bankens affärsmodell. Vidare framkommer det att banker använder sig av olika riskstrategier baserat på vad de vill uppnå (Cole, Kans & Klapper, 2014). När en bank sätter en låneränta som baserats på de individuella riskerna för just det lånet och den låntagaren, så har det visats att ett större antal lån blir tillgängliga. Dessutom innebär det att den genomsnittliga storleken på lånebeloppen minskar (Walke, Jr Fullerton & Togle, 2018). En anledning till det beskriver Walke, Jr Fullerton & Togle (2018), kan vara att en del av bankernas strategi innebär att begränsningar som de satt i lånens storlek när det kommer till högrisklån tas över av de positiva effekterna som kommer med att antalet utgivna lån ökar.

Walke, Jr Fullerton & Togle (2018) visar i en studie att banker använder sig av individuellt riskbaserade räntor och prissättningar, vilket överlag verkar leda till en ökning i antalet utgivna lån samt att de även kan leda till att locka till sig fler lågrisklåntagare. Desto mer flexibla bankernas prissättningstaktiker blir, desto viktigare är det att förstå aspekten av den ömsesidiga relationen mellan bankernas kostnader för lån och bankernas aktiviteter för att en bank ska

kunna prissätta sina tjänster (Stone, 1972). Räntan på ett lån speglar inte bankernas kostnad för lånet rakt av då den utöver kostnaden även behöver kompensera för ytterligare faktorer som inte tas med på annat sätt. Det är därför av vikt för bankerna när de analyserar sin lönsamhet och sin prissättning att ta hänsyn till hur deras kunder (låntagarna) förväntas reagera på prissättning samt skapa och utforma riskstrategimodeller för att klargöra de egna begränsningarna (Stone, 1972). Att banker sätter räntor baserat på det individuella lånet och låntagaren kan även bidra till en ökad lönsamhet för bankerna då det upplevs minska risken att lånet inte blir återbetalt, vilket leder till att banken minskar mängden lån som behöver skrivas av (Walke, Jr Fullerton & Tokle 2018).

I en studie visar Win (2018) att när det kommer till krav från centralbanker, att det ska finnas en viss säkerhet för utgivning av lån, tar bankerna inte alltid hänsyn till den godkända maximala nivån kopplat till säkerhetsvärdet för lån. På så sätt har bankerna möjlighet till att öka intäkter, trots den högre risken. I studien utnyttjade bankerna en välmående fastighetsmarknad och blåste upp marknadsvärdena för att det skulle se ut som att det fanns en högre säkerhet än det egentligen gjorde. Bankerna såg inte sitt agerande som riskfyllt med anledning av den välmående fastighetsmarknaden, men beteendet gjorde trots allt att banken valde att utsätta sig för risk om det vore så att fastighetsmarknaden skulle kollapsat (Win, 2018). Ett annat sätt att kompensera för en avsaknad av säkerhet vid lånutgivning visar Farruggio & Uhde, (2015) i sin studie vara, att ge sig in på en värdepappersmarknad. Det vill säga ge sig in på en marknad där de säljer lån vidare, som banker främst gör med anledning av att det uppstått ett behov för dem att ha en högre likviditet. Vidare så visar Farruggio & Uhde, (2015) att banker med en lägre utsatthet för risk också är de som mest aktivt utför värdepappershandel samt att det är ett sätt att minska bankernas kreditrisk då den överförs.

Basel-kommittén betonar i en av sina rådgivande förordningar, hur viktigt de är för banker att använda sig av interna modeller för att förutspå och beräkna återbetalningsrisker. Kommittén betonar även att bankerna behöver vara konsekventa i sina beräkningar (Thomas, Ho & Scherer, 2001). Basel II introducerar en tvånivåordning som revolutionerar kapitalkraven i samband med kreditrisk. Det görs genom dels ett riskkänsligt Intern Rating-Based (IRB) tillvägagångssätt som främst används av större och mer sofistikerade banker, dels ett standardiserat tillvägagångssätt som är mindre riskkänsligt och tillämpas av mindre banker som är mindre sofistikerade, (Rime 2005). Det kan leda till att de mer sofistikerade bankerna specialiserar sig på lågrisklåntagare medan de mindre sofistikerade bankerna fokuserar på högrisklåntagare. I och med Basel II så kan de sofistikerade bankerna tjäna på att de får konkurrensfördelar i ett lågrisklåntagarsegment, där de inte behöver hålla lika stort kapital som de osofistikerade bankerna (Rime, 2005). Storleken på kapital som bankerna krävs hålla enligt Basel II och Basel III kopplas samman till kreditrisken av vissa bokförda tillgångar genom att ha tillit till bankernas egen förmåga att uppskatta risk (Firestone & Rezende, 2016). Om det då är så att bankerna faktiskt inte mätt riskfaktorerna så att de motsvarar verkligheten så riskerar bankerna att hålla en onödigt stor mängd kapital (Firestone & Rezende, 2016). Trots att Firestone & Rezende (2016) visar i sin studie att banker skiljer signifikant i nyckeltalet PD, avviker bankerna inte markant från

medianbanken. Däremot så visar det sig att bankerna avviker markant i nyckeltalet LGD, vilket tyder på att de bankerna avviker från Basel II regleringen om kapitalmängden banken ska hålla i förhållande till den uppskattade risken (Firestone & Rezende, 2016). En anledning till den avvikelserna menar Firestone & Rezende (2016) är att bankerna skiljer sig i hur de bedömer risk och osäkerhet då vissa av dem är mer konservativa och därför inte heller tar avstånd från de högre kapitalkostnaderna som kopplas till högre LGD när de mäter risk. Andra banker som begränsas av låg mängd data och prioriterar att framstå som väl kapitaliserade, kan välja att sätta ett lägre värde på osäkerheten runt LGD när de utformar sina riskstrategier (Firestone & Rezende, 2016).

2.5. Konsumtionslån ur konsumentens perspektiv

Varje konsument och hushåll ställs inför utmaningen att planera sin konsumtion i förhållande till framtida antaganden om den disponibla inkomsten, samtidigt som det inte är möjligt att med säkerhet förutse framtida inkomster (Mendelson & Amihud, 1982). Getter (2006) visar att konsumtionslån har ökat signifikant. Vidare beskriver Getter (2006) att de hushåll som är i störst kreditrisk även är de som med störst sannolikhet betalar den högsta räntan för sina lån och även de som har störst risk att få avslag på sin låneansökan. Vidare är det många hushåll på låne marknaden som inte jämför och pratar med flera olika kreditgivare för att få ett lån med de bästa avtalen och lägsta räntan, trots att låntagarna troligen skulle kunna dra fördel av det (Getter 2006).

Det finns två typer av konsumenter, den sparsamma typen och låntagaren i nöd. Den sparsamma typen är den som alltid håller en marginal och konsumerar mindre än sina tillgångar. Låntagaren i nöd är konsumenten som överutnyttjar sina lånemöjligheter till maxgränsen vid tider där inkomsten är som lägst (Mendelson & Amihud, 1982). Konsumenter med flera skulder väljer ofta att betala av de minsta skulderna först, istället för att basera beslutet om vilket lån som bör betalas av först, på lånens räntestorlek (Amar m.fl. 2011). Anledningen till att de flesta väljer att betala av de mindre lånen först, är att det upplevs som en psykologisk lättnad att bocka av mängden lån så att skulderna blir mer överskådliga för konsumenten. Vidare beskriver Amar m.fl. (2011) att när de mindre lånen blivit avbetalda så kan det öka den skuldsattes motivation till att lägga inkomster på att betala av de större skulderna istället för att lägga dem på fortsatt konsumtion. Vilket kan symboliseras som en rullande snöbollseffekt. Avslutningsvis visar Getter (2006) att minoritetsgrupper ofta betalar högre ränta för lån även efter att bankerna kontrollerat deras betalningshistorik och ekonomiska välstånd, vilket kan visa på en mer sofistikerad form av diskriminering istället för att bankerna sätter ett korrekt pris på lånen.

2.6. Teoribaserad analysmodell

Den insamlade teorin som presenteras ovan, har använts i syfte att dels bidra till kunskap för att utforma intervjufrågor som kommer att bidra till att besvara studiens syfte. Dels bidrar även

teorin med att sammanställa tidigare kunskap och göra den lättillgänglig. Teorin kommer sedan att jämföras och ställas mot studiens insamlade empiri i analysavsnittet för att få djupare och mer tillförlitliga diskussioner, analyser och slutsatser. De teman som presenteras i den teoretisk referensramen, används för att bygga huvudfrågor som intervjufrågorna kommer att baseras på. I tabell 2 nedan, presenteras de huvudfrågor som tagits fram ur de olika temana från den insamlade tidigare forskningen och som har utformats för att uppfylla studiens syfte och besvara frågeställningen.

Teori teman	Huvudfrågor
Kreditbedömning	Vilka kriterier ser bankerna på hos låntagaren vid en kreditbedömning?
	På vilken tidpunkt i kundens liv baseras risken vid en kreditbedömning?
Bankernas risker	Hur går en kreditbedömning till av en låntagare som önskar låna ett mindre lån för konsumtion utan säkerhet?
	Vilka risker identifierar bankerna att de riskerar att ta i samband med utgivning av konsumtionslån utan säkerhet?
Bankernas riskstrategier	Baserat på riskerna som bankerna identifierat i samband med den här typen av lån, hur har dessa risker format deras riskstrategier och hantering av riskerna?
	Skiljer sig de olika bankernas hantering av de identifierade riskerna och deras riskstrategier sig åt?
Konsumtion ur konsumentens perspektiv	Har bankerna undersökt de olika typerna av konsumenter och hur dessa agerar och reflekterar kring sin egen skuldsättning och använder de sig i så fall av detta i sin riskidentifiering, kreditbedömning och i sina riskstrategier?

Tabell 2. Nedbrytning av teorins teman

Med hjälp av ovannämnda frågor har ett antal underfrågor till varje fråga utformas för att få med olika vinklar och aspekter. På så sätt ökar sannolikheten att verkligheten återspeglar, vilket har säkerställt kvaliteten på det empiriska underlaget och förbättrat kvalitén i våra analyser och slutsatser. Underfrågorna presenteras i bilaga 1 under rubriken intervjuguide. Underfrågor formades för att bygga upp de semistrukturerade intervjuerna som empirin bygger på. Utöver att användas som grund till insamlingen av empirin så används den tidigare forskningen även som stöd i analyseringen av empirin för att stärka de analyser, diskussioner och slutsatser som studien bidrar med. Det är relevant att analysera empirin tillsammans med tidigare forskning om kreditbedömning och bankernas risker. En del av studiens syfte är att undersöka vad bankerna beaktar när de beviljar konsumtionslån och då är kreditbedömning och bankens risker en viktig aspekt att fånga in. Det upplevs även som relevant att analysera bankernas riskstrategier då en del av syftet är att undersöka hur riskstrategierna påverkar bankernas risk och

kreditbedömningar. Det bedömdes vidare att aspekten om hur konsumtionslån ser ut ur konsumenternas synvinkel är relevant för att fånga in hur djupt bankernas riskanalyser utförs.

3. Metod

3.1. Vetenskapligt synsätt

Studiens syfte är att få kunskapen om bankers kreditbedömningar, riskbedömningar, deras riskstrategier samt hur bankerna beaktar konsumenternas beteende i riskbedömningarna. Bedömningar som utförs av människor kommer alltid att påverkas av att alla människor är olika och uppfattar saker på olika sätt, vilket gör studerandet av de bedömningarna ytterligare mer komplexa. Utöver det så är riskstrategier ett komplext område då det inte finns konkreta modeller för det, utan organisationer bygger själva upp dem kring sina affärsplaner och visioner. Då det främst är subjektiva bedömningar som har studerats i förhållande till bankernas riskstrategier så tillämpar studien en kvalitativ modell, vilket är en metod som enligt Dalen (2007) är väl lämpad till att bidra med insikter om en informants egna erfarenheter och tankar. Till datainsamlingen utfördes intervjuer, vilket stämmer väl överens med syftet för att som Dalen (2007) beskriver det, få fram träffsäker och beskrivande information, om hur informanterna värderar och bedömer risker för att koppla det till riskstrategierna hos bankerna. Vidare så beskriver Dalen (2007) att om man vill uppnå förståelse så krävs det ofta en ”inomförståelse”. Vill forskare hitta en djupare mening med det respondenterna delger så behöver man kunna sätta det i en helhet där den enskilda delen både behöver förstås från ett helhetsperspektiv och även att helheten måste anpassas till den enskilda delen. Det är på ett sådant sätt som det insamlade datamaterialet i studien tolkats då dataanalyser och tolkningar utförts med ett hermeneutiskt synsätt där den hermeneutiska cirkeln tillämpats för att skapa en djupare förståelse. Thurén (2004) beskriver att det hermeneutiska synsättet går ut på att förstå på ett djupare plan och inte bara intellektuellt begripa ett förhållande. Den djupare förståelsen är således av vikt under analyseringen av datamaterialet. Den hermeneutiska cirkeln symboliserar växelspelet mellan förståelse och erfarenhet samt mellan teori och praktik (Thurén, 2004). För att förstå helheten har det insamlade datamaterialet samlats in baserat på de fyra olika delarna; kreditbedömning, bankernas risker, bankernas riskstrategier och konsumtion ur konsumentens perspektiv. Utifrån den teoretiska referensramen har förståelse skapats som legat till grund för bearbetningen av empirin. Empirin bygger på den erfarenhet som intervjupersonerna besitter. Studien bygger således både på förståelse från teori och erfarenhet från praktik.

3.2. Undersökningsansats

I studien har en tvärsnittsdesign använts, då studiens författare med hjälp av intervjuer vill skapa en förståelse för riskbedömning samt riskbedömning i relation till riskstrategier. En tvärsnittsdesign innebär att flertal olika fall intervjuas vid endast en tidpunkt, (Bryman & Bell, 2017). Åtta intervjupersoner med roller i form av kreditchefer, senior risk manager, kontorschefer och kreditspecialister, på sju olika banker har intervjuats. För att få en så stor variation på bankerna som möjligt valdes bankerna ut baserat på deras storlek. Tillämpandet av tvärsnittsdesignen har således gett oss förutsättningarna att intervju en så bred variation av banker som möjligt, för

att väl återspegla marknaden. Det har även inneburit att respondenterna från de olika bankerna, intervjuats vid ett tillfälle, under våren 2020. Genom att använda en tvärsnittsdesign och därigenom intervjuer, har en möjlighet skapats för att få fördjupade kunskaper om riskbedömningar och riskstrategier.

På grund av omständigheterna med Covid-19, har planen om att endast genomföra semistrukturerade intervjuer med fysisk närvaro frångåtts och istället har olika datainsamlingsmetoder kombinerats. De datainsamlingsmetoder som har använts är semistrukturerade intervjuer, med både fysisk närvaro och via zoom, vilket är ett webbaserat kommunikationsprogram. Utöver det har även telefonintervjuer använts samt befintligt material från bankernas hemsidor. Samtliga intervjuer har dock oberoende av insamlingsmetod, varit semistrukturerade.

3.3. Datainsamling

Insamlingen av primärdatamaterialet som används i studien, har utförts genom semistrukturerade intervjuer. Till de semistrukturerade intervjuerna har en intervjuguide utformats med ett antal underfrågor som baseras på huvudfrågor som tagits ut från de olika temana i teoriavsnittet. För att säkerställa att intervjufrågorna på ett bra sätt fångar upp studiens syfte, genomfördes en testintervju med två oberoende parter. Intervjuguiden justerades sedan utefter hur väl intervjufrågorna fångade upp den önskade informationen. Den utformade intervjuguiden finns bifogad som bilaga 1. En semistrukturerad intervju utgår från en noga genomgång av teorin för att ta fram specificerade problem som upplevs relevant att besvara i samband med studien. Problemen bygger upp frågorna i intervjuguiden (Dalen, 2007). En fördel med att använda semistrukturerade intervjuer är att det då finns möjlighet att ställa följdfrågor, något som Dalen (2007) beskriver som viktigt då det minskar risken att de svar som ges inte är tillräckligt utförliga. Till samtliga intervjuer användes en och samma intervjuguide då samma typ av information önskades från samtliga om deras specifika banker.

Med studien ämnas att studera kreditriskbedömningarna hos banker i Sverige. Att fokuset ligger på banker i Sverige är främst av bekvämlighetsskäl, då författarna sedan tidigare har kunskap om den svenska bankmarknaden samt väl behärskar det svenska språket. Bankerna som kontaktats valdes ut baserat på tidigare kännedom om den svenska bankmarknaden. De banker som valts ut till studien har valts för att bidra till en så stor variation av verksamhet som möjligt. Utöver de största bankerna i Sverige så har även mindre, mer lokala och mer nischade banker valts ut till studien. Eftersom varje bankkontor följer bankens huvudkontors riktlinjer bör inte variationer inom banken på grund av geografisk belägenhet förekomma i det enskilda kontorets kreditbedömningar. I studien har ett bankkontor representerat banken som helhet. Då det är svårare för vissa personer att bli beviljad ett lån hos de större bankerna har även mindre och nischade banker studerats. Tillsammans täcker de intervjuade bankerna en stor del av den svenska marknaden, vilken består av privatpersoner över 18 som är medborgare eller bosatta i Sverige som har möjlighet att ansöka om ett konsumtionslån.

I arbetet med insamlandet av empirin till studien så lades stort fokus vid att kunna möjliggöra både bankernas och respondenternas anonymitet så långt som möjligt. En anledning till det var för att inge de som deltog i intervjuerna, med en trygghet om att det som de beskriver under intervjuerna inte kommer att kunna kopplas tillbaka specifikt till dem, eller till den bank de arbetar för. Vidare så upplevs det inte som att det genom att nämna bankernas namn skulle ha bidragit ytterligare på något sätt bidrar till studien. I Sverige är det fyra aktörer inom banksektorn som är de absolut största och som håller största delen av de svenska kunderna och således även den svenska marknaden. Bankerna definieras hädanefter som *de rikstäckande storbankerna*. Sedan finns det även ett antal medelstora banker som verkar i Sverige som inte konkurrerar direkt med storbankerna, men som trots det håller en stor del av den svenska marknaden. Bankerna definieras som *de medelstora svenska bankerna*. Ytterligare en kategori har definierats som inte heller tillhör de mindre kreditinstituten. Det är banker som inte konkurrerar direkt med storbankerna, men som samtidigt håller stora delar av den svenska marknaden, precis som de medelstora bankerna. Skillnaden är att dessa banker arbetar för att konkurrera genom att specialisera sig inom en viss del av bankverksamheten och då är mer nischade. På så sätt kan de erbjuda kunder produkter som de kanske inte kunde fått från en av storbankerna. Bankerna definieras som *de svenska nischbankerna*. Anledningen till att bankerna har definierats enligt ovanstående kategorier är för att bidra till en tydlighet i presentationen av empirin samt analysavsnittet där empirin jämförts.

Utöver de banker som studiens författare hade kännedom om sedan tidigare, har flertalet av de bankerna som kontaktats, återfunnits genom sökningar via internet. Inledande under studiens arbete så var tanken att samtliga intervjuer, om det fanns möjlighet till det, skulle ske i form av ett fysiskt möte. Under våren 2020 som studien utförts, har beklagligt nog Covid-19 brutit ut över världen vilket utöver att ha tagit många liv även har begränsat många människors vardag. Med det i baktanke erbjöds samtliga respondenter möjligheten att genomföra intervjun digitalt, främst med hjälp av verktyget Zoom. Som ett sista utgångsläge erbjöds även alternativet att intervjun utfördes över telefon. Det sågs som önskvärt, trots omständigheterna, att de intervjuer som inte kunde utföras i ett fysiskt möte, som då istället utfördes digitalt, då använde både ljud och bildfunktion. Anledningen till det var en önskan om att öka möjligheten till tolkning och förståelse ytterligare.

Under början av vecka 18 kontaktades 17 bankkontor och kreditinstitut via ett email där studien, studiens syfte, studiens innehåll samt en beskrivning av författarna med tillhörande kontaktuppgifter, presenterades. Det för att uppfylla den forskningsetiska principen, informationskravet som Bryman & Bells (2013) beskriver bygger på vikten av att respondenterna informeras om det. Utöver det så togs det även hänsyn till de övriga tre forskningsetiska principerna, samtyckeskravet, konfidentialitetskravet och nyttjandekravet, i utformningen av den första kontakten med respondenterna. Kontaktuppgifterna till intervjupersonerna återfanns på de utvalda bankernas hemsidor eller via en telefonkontakt med bankernas växel, där kontaktuppgifter till en lämplig respondent som helst hade rollen som erfaren kreditchef, efterfrågades.

Intervjupersonerna valdes därmed av bankerna själva utifrån vem de ansåg passa för syfte. En vecka efter att den första förfrågan skickats ut, påmindes samtliga banker som inte besvarat förfrågan om att delta i studien. Påminnelserna skedde dels skriftligt dels över telefon. Det genererade tre positiva svar. Vidare sändes det under kommande vecka ut ytterligare påminnelser till de banker som inte svarat. Två av de rikstäckande storbankerna valde att inte delta i en intervju till studien då de upplevde en högre arbetsbelastning med anledning av utbrottet av Covid-19. Resterande banker och kreditinstitut valde att inte besvara intervjuförfrågan. Samtliga av de respondenter som deltog i studien har stor erfarenhet inom kreditgivning och riskbedömning. Intervjupersonerna arbetar med roller i form av kreditchefer, senior credit manager, kontorschefer och kreditspecialister. Bankerna representerades av både kvinnliga och manliga personer.

Enligt tabell 3 nedan, visas information om intervjuernas utförande. Samtliga intervjuer utfördes under vecka 18–19 våren 2020 och varade mellan ungefär 40 minuter uppemot en timme. Samtliga intervjutider i tabellen nedan är avrundade till närmsta tiotal.

Typ av bank	Intervjutid	Intervjuform	Datum	Roll
Rikstäckande storbank	- 60 min	Fysiskt möte	04.05.2020	Kontorschef
Rikstäckande storbank	- 40 min	Telefon	04.05.2020	Senior Credit Manager
Medelstor svensk bank	- 40 min	Zoom	29.04.2020	Kreditchef
Medelstor svensk bank	- 60 min	Telefon	07.05.2020	Kreditchef
Svensk nischbank	- 40 min	Zoom	04.05.2020	Kreditspecialist
Svensk nischbank	- 40 min	Zoom	08.05.2020	Kreditchefer
Svensk nischbank	- 50 min	Zoom	08.05.2020	Kreditchef

Tabell 3. Intervjuutförandet

Det insamlade primärdatamaterialet består av sju intervjuer med sju olika banker som representerades av totalt åtta respondenter. En av bankerna representerades av två respondenter. Intervjuerna varade i genomsnitt 43 minuter. Samtliga intervjuer spelades in och transkriberades sedan. En anledning till att intervjuerna spelades in var för att möjliggöra att författarnas största fokus kunde vara på intervjun snarare än att föra anteckningar under intervjun. Transkriberingarna utfördes av författarna själva för att bidra till ytterligare en djupare förståelse av respondenterna och den insamlade informationen samt vidare även bidra till mer djupgående analyser i studien.

3.4. Analyismetoder

Åtta respondenter i form av roller som kreditchefer, senior risk manager, kontorschefer och kreditspecialister från sju olika banker har intervjuats, varvid dessa intervjuer spelades in. För

att skildringen av intervjuerna skulle återge informanternas utsagor till så hög grad som möjligt, transkriberades materialet från inspelningarna till skrift direkt efter intervjuerna (Dalen, 2007). Då vi själva transkriberade det insamlade materialet fick vi chansen att bli än mer bekanta med råmaterialet som skulle komma att tolkas. Det menar Dalen (2007) är en bra förutsättning för att stärka analysprocessen. För att kunna tolka samt återspegla informanternas utsagor har kodning använts som analysmetod. Insamlade primärdata har brutits ned för att studeras närmare samt hitta likheter och skillnader för att sedan sammanställa den på nytt, (Dalen, 2007). Bearbetningen för att kunna tolka det insamlade materialet presenteras nedan.

Utifrån studiens syfte sammanställdes sökord som senare användes för att generera en förståelse för tidigare forskning inom ämnet kreditbedömning och riskstrategier. Lämplig tidigare forskning sammanställdes till en teoretisk referensram och delades in i fyra teman. De teman vi valt att använda oss av var: kreditbedömning, bankernas risker, bankernas riskstrategier samt konsumtion ur konsumentens perspektiv. Studien syftar till att få kunskap om vilka faktorer bankerna beaktar vid en låneförfrågan av konsumtionslån till privatpersoner samt hur den riskbedömning som genomförs vid låneförfrågan påverkas av den riskstrategi som bankerna tillämpar. Vidare syftar studien till att generera kunskap om vilka risker bankerna identifierar som sina största samt hur bankerna beaktar konsumenternas beteende i riskbedömningarna. Utifrån det och den insamlade empirin, valdes lämpliga nyckelord ut som sedan sorterades in i studiens teman.

Enligt Dalen (2007) bör nyckelord identifieras i syfte att underlätta analysprocessen. Vi har därför valt ut och sorterat in nyckelorden i de olika temana. De nyckelord som användes för att förstå kategorin kreditbedömning var: bedömning, faktorer och betalningsanmärkningar. De nyckelord som lämpade sig bäst för temat bankernas risker var: risk, återbetalningsförmåga, kreditregler och kredithandläggare. Följande nyckelord användes för temat bankernas riskstrategi: strategi, interna modeller, riskklassificering, ränta och affärsstrategi. Slutligen valdes följande nyckelord ut för temat konsumtion ur konsumentens perspektiv: konsument, kund och konsumtion. Samtliga nyckelord användes sedan för att analysera transkriberingarna.

Genom de teman och nyckelord som identifierats och valts ut kunde vi hitta tillhörande ord, citat och sammanhang samt söka mönster i datainsamlingen som senare användes för att strukturera upp och sammanställa empirin. Analysmetoden kodning hjälpte oss därmed att skapa en röd tråd genom både teori, empiri och analys vilket gjorde att vi senare kunde besvara studiens frågeställning.

3.5. Källkritik

En viktig sak att ha i åtanke är att vi alla människor är unika och våra egna och som Dalen, (2007) beskriver det, således även skapar egna unika uppfattningar och tolkningar vilket innebär att det inte finns något som är en enda sann tolkning eller uppfattning. Med det i åtanke är

det möjligt att tolkningen av det insamlade datamaterialet har påverkats av författarnas egen uppfattning. För att minimera risken för det, har det genom hela studien funnits i åtanke hos författarna under arbetet med tolkning och analysering av datamaterialet. Vidare finns även en viss risk att det insamlade datamaterialet feltolkats med anledning av att inspelningarna vid vissa delar brister i ljudkvalitet. Således är det möjligt att ett svar tolkats felaktigt av författarna under tolkningsprocessen. Med det i åtanke har inspelningarna och transkriberingarna av samtliga intervjuer tolkats och arbetats igenom vid upprepade tillfällen för att säkerställa att helheten av det som respondenterna förmedlat inte missuppfattats.

Det skulle dock kunna vara så att intervjupersonerna vill framställa sig själva och banken i ett bättre ljus vilket således medför en risk för bias. Av prestigeskäl kan viss information komma att förvrängas och förskönas till banken och representantens fördel. Dessutom kan det vara så att intervjupersonerna kan ha undvikit att svara fullt ut på en fråga med anledning av att de ansåg informationen vara känslig. Trots det är semistrukturerade intervjuer en lämplig metod då det skapat möjlighet för följdfrågor, vilket har bidragit till att delar respondenterna undvikit trots allt bör ha fångats upp.

För att säkerställa att insamlade primärdata överensstämmer med verkligheten, har de respondenter som valts ut för att vara en del av studien positioner som kreditchefer, eller personer som enligt bankerna besitter motsvarande kompetens. Då det är rimligt att anta att dessa besitter en större erfarenhet och förståelse inom området utöver kunskaperna om hur deras specifika banker arbetar.

3.6. Studiens tillförlitlighet och överförbarhet

I kvalitativa studier är det viktigt att inte använda allt för stora grupper av informanter, på grund av att det kan leda till att informationen som samlas inte blir tillräckligt djupgående och detaljerad alternativt inte kan bearbetas på en tillräcklig nivå, (Dalen, 2007). Vi har därför valt att intervjua åtta personer, från sju olika banker, då vi var måna om att uppnå en givande mängd information från samtliga av de intervjuade personerna.

På grund av COVID -19 har vi varit tvungna att anpassa vår datainsamlingsmetod till vad som passade varje bank bäst och därmed använt oss av olika metoder. Att olika datainsamlingsmetoderna har använts, kan ha påverkat den information som har samlats in genom att det skulle kunna finnas en skillnad i informationen som samlats in med olika metoder. Om det är så att själva metoden som använts har påverkat insamlingen av information, innebär det att studiens tillförlitlighet och överförbarhet minskar.

Genom att ställa bra frågor förstärks det insamlade datamaterialets tillförlitlighet, (Dalen, 2007). Vi har varit angelägna om att de frågor vi ställt till informanterna ska frambringa omfattande förklaringar på det vi söker studera. Vi utförde därför en provintervju med två oberoende

och opartiska informanter. Varav de intervjuade fick lämna sina synpunkter på intervjufrågorna efter att intervjun var avslutad. Efter provintervjuerna sammanställdes och förbättrades intervjufrågorna med de intervjuades synpunkter i åtanke.

På grund av att vi utförde transkriberingarna direkt efter intervjuerna, är det större chans att vi lyckats återge intervjuerna på ett sätt som speglar vad informanterna faktiskt menar, (Dalen, 2007). Det skulle således kunna innebära att vi tolkat de intervjuades sanna upplevelser och meningar. Vi har vid transkriberingarna enbart utgått från vad informanterna har sagt. Information har varken lagts till eller undanhållits i datamaterialet, vilket bidragit till en högre tillförlitlighet. Att vi själva transkriberade det insamlade materialet, är en bra förutsättning för att bli mer insatta i materialet. Dalen (2007) menar även att det förenklar analysprocessen. Vi har följaktligen lyckats skapa intersubjektivitet vilket Dalen (2007) anser vara viktigt för att styrka tillförlitligheten vid datainsamlingar i kvalitativa studier. Intersubjektivitet innebär att olika upplevelser och tolkningar av omständigheter uppfattas på samma sätt mellan olika individer, (Dalen, 2007).

Tolkningsvaliditeten i studien är hög, då kodning med hjälp av nyckelord som analysmetod har använts. Kodningen skapade en bra förståelse och tolkning av den information som informanterna givit oss. Dalen (2007) beskriver att informanternas åsikter och meningar ska hanteras som data för att uppnå en hög tolkningsvaliditet.

För att uppnå en hög tillförlitlighet i studien är det viktigt att välja rätt urval. Urvalet bör vara representativt för att den insamlade informationen ska vara relevant, (Thurén, 2007). Vi har valt att intervjua anställda med roller som kreditchef, senior risk manager, kontorschefer och kredit-specialister på banker, då de besitter den största kunskapen om varje banks riskbedömningar samt riskstrategier.

På grund av att vi undersökt flera olika bankers inställningar till riskbedömning samt riskstrategier, både de med hög risktolerans och de med lägre risktolerans, har vi fått ett brett spektrum av informanter, vilket avspeglar den svenska bankmarknaden. Överförbarheten i studien är därför hög.

4. Empiri

Empirin som presenteras för studien är insamlad i form av information från respondenter som enligt de banker de representerar, besitter stor erfarenhet och kunskap inom kreditbedömning och risker. Empirin består av information från sju olika banker i Sverige där respondenterna besvarat frågor om bankens kreditbedömning, riskbedömning, riskstrategier och kunder. Empirin presenteras nedan i de teman som byggdes upp i teoriavsnittet där det även presenterades huvudfrågor till varje tema som genom intervjuerna önskas besvaras. Bankerna beskrivs i empirin enligt de tidigare presenterade kategoriindelningarna för att skapa en tydlighet samt jämförbarhet. Vidare så kommer empirin att användas tillsammans med teorin för att bygga analysen och besvara studiens syfte.

4.1. Kreditbedömning

Samtliga banker angav att de vid en riskbedömning beaktar inkomst, vad kunderna jobbar med, vilken anställningsform de har samt deras anställningslängd, vem deras arbetsgivare är, vad de har för utgifter, om de har tidigare skulder eller lån samt vilka tillgångar de har. De frågar även efter kundens civilstånd. Vidare vill de även veta om kunden har barn och i så fall hur många. Boendeform och boendekostnader, adress och folkbokföringsuppgifter, hur länge personen har bott på adressen och om det finns en eventuell medlåntagare ingår också i bedömningen. Några av bankerna nämnde att det även kan vara av intresse att se hur många transaktioner kunden gjort samt vilka kostnader de har för tidigare lån och eventuell försörjningsbörda, vilka kan vara faktorer som påverkar deras bedömning.

Vad syftet med lånet är, beaktade bankerna i olika grad. Några av bankerna ansåg att det var en viktig, påverkande faktor i beslutet, medan en av de medelstora bankerna inte la någon värdering i det.

Syftesfrågorna ställs i dagsläget, men det pågår diskussioner om huruvida vi över huvud taget ska ställa dem. För hela kommunikationen och hela konceptet med blanco krediter bygger ändå på att du får låna vad du vill. Vi som bank tar ju inga krav på säkerhet vid den här typen av finansiering.

-En medelstorbank

En del banker angav att de vill veta vad kunden avser att spendera pengarna som den lånar av dem på, vissa av dem för att kunna bestämma en lämplig avbetalningstid. En nischbank berättade "... sen ska avbetalningstiden för det man ska köpa stå i relation till värdefallet". En bank angav att de måste fråga vad syftet med lånet är, på grund av att det är lagstadgat. En respondent från en storbank förklarade att det för dem inte är så viktigt att känna till vad pengarna ska gå till utan att de främst frågar för att förhindra att pengarna går till kriminella handlingar.

Vi försöker bilda oss en uppfattning om olika aktiviteter genom att vi ska känna vår kund och förstå att inte pengarna ska gå till något kriminellt, oetiskt eller omoraliskt. Men, vi har inga aspekter på om en kund köper en tvättmaskin, köper en bil eller åker på en resa för pengarna de lånar. Är det

inga olagligheter eller något man kan ha betänkligheter kring av annan anledning så är det återbetalningsförmågan som alltid är viktigast. -En storbank

En respondent från en av nischbankerna förtydligade detta ytterligare.

Nej, det är det egentligen inte. Men, det här är ju en prekär fråga för branschen. Alltså ur ett AML perspektiv, alltså anti penningtvätt, anti-money-laundering, så är det otroligt viktigt att man som aktör vet vad kunden har för syfte med det här lånet. Sedan är det ju som så att en kund aldrig öppet skulle erkänna att den skulle ha terrorfinansiering som syfte med ett lån... Men frågan är tu delad. För utifrån ett blancolåns perspektiv så är det inte viktigt, så länge det inte är brottslig verksamhet, om man får uttrycka det så. -En nischbank

Vidare angav några av bankerna att de beräknar kundens totala skuldsättningsgrad och att det är ett viktigt nyckeltal i bedömningen. En av nischbankerna svarade att de även ställer frågor kring PEP och AML. Vidare angav även en del av bankerna att de kollar upp ansökarens konton om de sedan tidigare är kunder i banken. De kan genom att analysera kundens konton få en bild av hur kunden tidigare har skött sig och om det som de angett faktiskt stämmer.

Tre av de sju banker vi intervjuat angav att de gör en KALP, vilket är en kalkyl som visar hur mycket kunden har kvar att leva på varje månad efter betalning av lånet. I KALP:en mäts ovan nämnda faktorer in, men även annan information kan vara intressant. En informant från en medelstor bank angav att de ibland beaktar andra faktorer, så som resekostnader. Hen förklarade att personer som pendlar ofta kan ha höga kostnader, vilket då bör beaktas i KALP:en. KALP kalkylen förklarades av en av nischbankerna som en förteckning över kundens privata balansräkning.

Ett viktigt moment i riskbedömningen är kreditupplysningen som görs hos Upplysningscentralen (UC). ”I dagsläget är det endast UC som har bankengagemang för svenskar över huvud taget. Så man måste nästintill kolla på en kreditupplysning från UC för att kunna göra en bedömning på en blancokredit”. När en upplysning görs i UC får bankerna tillbaka ett UC-score, vilken baseras på hur skötsam kunden har varit. Samtliga banker som har intervjuats har angett att de använder sig av UC:s kreditupplysningar. Bankerna kollar även upp hos UC om lönen kunden angett kan anses rimlig i förhållande till föregående årets taxerade lön. Om den avviker, kan kunden behöva lämna arbetsgivarintyg samt lönespecifikationer för att styrka att lönen som kunden angett stämmer. De olika bankerna har olika toleransnivåer för hur stor procentuell skillnad det får vara på den angivna lönen och föregående års taxerade lön för att de ska kolla upp att det verkligen stämmer. Den accepterade differensen varierade mellan 3–15 procent. Den högre differensen på 15 procent angav en av nischbankerna och den lägre är även den från en nischbank. En storbank kommenterade att ”Men understiger det denna differens, då litar vi på vad kunden säger”. På grund av att den taxerade inkomsten är från året innan, är det fullt normalt att lönen som kunderna angett skiljer sig från den som finns i UC. Skillnaden i lönen kan enligt bankerna bero på löneökningar, byte av jobb eller inträde på arbetsmarknaden. En nischbank nämner angående skillnaden att:

Det händer ganska ofta så sätt, åt båda hållen ska man säga, att kunder skriver att de har en högre inkomst än de haft enligt deklarerad inkomst eller att de faktiskt skriver att de tjänar mycket mindre än vad de har i deklarerad inkomst, så att det där går åt båda hållen. Det är lite märkligt men så är det. -En nischbank

En av bankerna nämnde att desto mer den angivna lönen avviker från den taxerade lönen, desto viktigare blir det för dem att hämta in intyg från arbetsgivaren.

När banken gör en upplysning i UC kan de förutom den taxerade förvärvsinkomsten för de två senaste åren även se om personen i fråga har några betalningsanmärkningar sedan tidigare samt om den har ett skuldsaldo hos Kronofogden. De kan på upplysningen från UC även se hur mycket skulder kunderna har.

Både bolån och övriga krediter uppdelat på privatlån, kreditkort och avbetalningskrediter och så kan man även se hur man har förändrat skuldsättningen över tid ... man kan även se utnyttjandegrad om man har kontokredit eller kreditkort. -En nischbank

På upplysningen kan bankerna även se hur många kreditförfrågningar kunden har gjort den senaste tiden. Vilket kan skapa en indikation på om andra banker har tackat nej till att ge ut lån till personen och att hen därför har valt att kontanta flertal banker. ”... sen så tittar man hur många förfrågningar man har. Har man tio förfrågningar de senaste tre dagarna då kan man gissa att de har gått runt och inte fått det på stället och gått vidare”. En respondent nämnde att man i upplysningen även kan se vilka kreditgivare som tagit ut uppgifter om dig och fortsätter:

Framförallt så kan man väl säga att desto fler upplysningar du har på en väldigt kort period och väldigt nära i tid till tiden du gjorde din ansökan hos oss, desto högre riskklassificering, om man får säga så ... någonstans där då så har man ju i sina modeller beräknat att om man går över det här tröskelvärde, då har man sett statistiskt tydligt, ökad risk för fallissemang, alltså att kunden då om den har det här beteendet, så klarar den med den här sannolikheten inte av att betala sin månads-kostnad och beroende på vad man känner sig trygg med så inför man ett tröskelvärde som aktör att man till exempel inte godkänner mer än tre upplysningar det senaste halvåret. -En nischbank

Bankerna nämnde att de från kreditupplysningen får mycket information om hur kunder har skött sina tidigare krediter mot andra kreditgivare. De kan där även se hur många fastigheter en person äger, vilket styrker de uppgifter kunden lämnat om sina tillgångar. En av de medelstora bankerna nämnde att när det gäller de personer som bor i villa så: ”tittar man på betydligt mer information, allt från taxeringsvärdet och övriga krediter och så vidare”.

Samtliga banker angav att de verifierar så mycket av de uppgifter som kunden lämnat som det finns möjlighet till. Delvis genom UC, men även ibland genom intyg från arbetsgivare och liknande, men utöver det görs ingen djupare kontroll om det kunderna angett stämmer.

Vi verifierar i den mån som det går att verifiera. Det är klart att om kunden säger att den köper mat för si och så mycket eller om hyran är si och så mycket, så verifieras inte det. Vi ber dem inte att komma in med hyresavier och så, för de som då bor i hyresrätt. -En storbank

Vi frågade även bankerna vilka av de nämnda uppgifterna som de ansåg var viktigast vid deras bedömning och där svarade de relativt lika. Två av bankerna svarade att återbetalningsförmågan är det viktigaste.

Återbetalningsförmågan är viktigt, det är det allra viktigaste ... om de har ett skuldsaldo hos kronofogden då är det en röd varningslampa direkt eller betalningsanmärkningar. Där ser man ju ändå hur personen i fråga har skött sina andra leverantörer av pengar och tjänster som gör att, då brukar det bli väldigt svårt. -En medelstorbank

En respondent från en av storbankerna nämnde att inkomsten är viktig, vilket även en nischbank och en medelstor bank höll med om: "Inkomsten är motorn i återbetalningsförmågan". "Det ska finnas ett löpande kassaflöde, en inkomst". Vidare nämnde en respondent från en annan nischbank att betalningsanmärkningar är en stoppande faktor: "Om vi tar till exempel betalningsanmärkningar så är de direktstoppande, det spelar ingen roll om du har jättebra inkomst, det stoppar dig direkt". Sammantaget nämndes inkomsten flest gånger av bankerna som den viktigaste faktorn. En av nischbankerna nämnde att inkomsten speciellt är viktig i tider som denna, då Covid-19 påverkar samhället och framförallt samhällets jobbmöjligheter. Det innebär att de även tar hänsyn till och funderar över hur trygg kundens inkomst är, beroende på vilken bransch kunden jobbar i.

En respondent från en av storbankerna förklarade vilka tidpunkter de beaktar vid uträkandet av risken.

Vi försöker göra något som är ganska svårt. Vi tittar på återbetalningsförmågan framåt baserat på historiken, och det är inte riktigt lätt. Men, vi försöker göra någon form av bedömning och se hur kunden kommer att klara det här framgent, baserat på vad vi vet om hur kunden har hanterat sin situation tidigare ... Men, allt ska trattas till att vi försöker bedöma risken idag ... baserat på den informationen vi hittar historiskt för att göra en bedömning för att de ska klara sig framåt ... Det blev ett långt svar på frågan, men det är liksom hela essensen av kreditbedömningen, för att det är det här som är det svåra. Att utifrån historia ta ett beslut idag om vad vi tror framåt och det är den bedömningen som egentligen säger ja, eller nej till om en kund får låna. -En storbank

Flertal av bankerna angav att vad gäller inkomst och anställningsform, så är nutiden viktigast i bedömningen och vad gäller skötsamhet så beaktas främst historiken. "Dels är det aktuella uppgifter som blir väldigt viktiga med anställningsform och inkomst till exempel, men sedan blir det även en del historiskt och då går vi två år tillbaka vid taxering och tre år tillbaka vid betalningsanmärkningar". Bankerna uttryckte att så länge historiken finns kvar på UC så är den relevant och att de då tar hänsyn till den. En av nischbankerna angav att även vad gäller skötsamhet så väger händelser som skett närmare i tiden tyngre än sådant som skett lång tid tillbaka. En betalningsanmärkning som tillkommit för en månad sedan är värre än en som uppstått för två år sedan menade dem.

	Storbank	Storbank
Uppgifter som används till kreditbedömningen	Inkomst, utgifter och skulder, UC-score.	Arbete, fast anställning, inkomst, utgift, skulder, tillgångar, UC-score, betalningsanmärkningar, skuldsaldo samt hur kundens konthistorik.
Förlitar banken sig på de uppgifter kunden lämnat	Till viss del. Verifierar i den mån det är möjligt.	-
Beaktas samma faktorer oberoende av lånebelopp	Ja.	-
Vilken faktor är viktigast	Inkomst.	Inkomst och skuld hos kronfogden.
Baseras risken på en viss tidpunkt	Ja, på historisk information.	Ja, på historisk information.
Har banken en beloppsgräns för konsumtionslån	Nej.	Nej.
Är det viktig för banken vad syftet med lånet är	Nej.	Ja.

Tabell 4. Storbankernas kreditbedömningar

	Medelstor bank	Medelstor bank
Uppgifter som används till kreditbedömningen	Inkomst, frågor om arbetsgivare, civilstånd, partners inkomst, boende, boendekostnad, UC-score.	KALP, inkomst, arbetsform, skulder, tillgångar, boende, UC-score.
Förlitar banken sig på de uppgifter kunden lämnat	Ja, delvis. Om angiven inkomst överstiger 15 % av den taxerade krävs verifiering.	Ja, i grunden. Om angiven inkomst överstiger 3 % av den taxerade krävs verifiering.
Beaktas samma faktorer oberoende av lånebelopp	Ja.	-
Vilken faktor är viktigast	-	Inkomst och skulder.
Baseras risken på en viss tidpunkt	Aktuella uppgifter är viktigast tillsammans med historisk information.	Aktuella uppgifter.
Har banken en beloppsgräns för konsumtionslån	Ja. 400 000 kronor.	Nej.
Är det viktig för banken vad syftet med lånet är	Nej.	Ja, jätteviktigt.

Tabell 5. De medelstora bankernas kreditbedömning.

	Nischbank	Nischbank	Nischbank
Uppgifter som används till kreditbedömningen	Kontaktuppgift, civilstånd, barn, boendeform, boendekostnad, anställningsform, inkomst, arbetsgivare, arbetslängd längd, PEPP, AML, medborgare i andra länder, skattebetalande, syftet med lånet, UC-score.	Personnummer, lånebelopp, civilstånd, boendeform, boendelängd, arbetsgivare, anställningsform, anställningslängd, inkomst, barn, syfte med lånet, medlåntagare, UC-score.	Anställningsuppgifter, inkomst, UC-score, boendekostnader, kostnader för övriga lån, övrig försörjningsbörda.
Förlitar banken sig på de uppgifter kunden lämnat	Ja.	Ja, delvis.	Ja, delvis.
Beaktas samma faktorer oberoende av lånebelopp	Ja.	Ja.	-
Vilken faktor är viktigast	Betalningsanmärkningar.	Återbetalningsförmåga.	Inkomst, tidigare skötsamhet och tillgångar.
Baseras risken på en viss tidpunkt	Aktuella uppgifter tillsammans med historisk information.	Aktuella uppgifter tillsammans med historisk information.	Främst aktuella uppgifter, men även historisk information.
Har banken en beloppsgräns för konsumtionslån	Ja. 500 000 kronor.	Ja. 350 000 kronor.	Nej.
Är det viktig för banken vad syftet med lånet är	Ja, men endast utifrån AML.	Ja. Det är lagstadgat.	Ja, delvis.

Tabell 6. Nischbankernas kreditbedömning.

4.2. Bankernas risker

Samtliga banker som vi intervjuat använde sig av olika program för att beräkna risken. De angav att de lägger in uppgifterna om kunden i systemet, alternativt att kunderna själva skriver in uppgifterna i deras låneansökan på bankens hemsida. Ofta är bankernas system kopplat mot UC. När uppgifterna kommit in i kreditbedömningssystemet så görs där en bedömning. ”Man har en bakomliggande regelmotor med massor av olika kreditregler, man har modeller för att scora kunderna, för att titta på risken hos kunden. Sedan kör man in allt det här och snurrar runt det i systemet och där kan man då få olika utfall”. En annan bank förklarade kreditreglerna de programmerat systemet med:

Vårt kreditberedningssystem har ju vissa kreditregler som vi har programmerat systemet med och det ska ju avspeglas med vilken typ av grunder som vi vill ha, vilken risk som vi vill ha. Uppfyller man de kraven som finns, de kreditregler som finns, ja då blir man erbjuden en kredit, man får sin kredit helt enkelt. Sen kanske det blir att man inte uppnår kraven och då kan det bli avslag, det kan även bli så att det blir prövning, vilket är mellan godkänt och avslag och då får vi titta på det manuellt egentligen, komma till en handläggare som tittar på det och sen då antingen godkänner eller ger avslag på krediten. -En nischbank

Utifrån bedömningen som sker i systemet får kunden ett betyg, vilket enligt bankerna kallas ”scoring poäng”.

De olika bankerna angav att de har olika grad av manuell prövning, alltifrån 10–60 procent av de totala ansökningarna sker manuellt. En respondent från en av nischbankerna angav att:

Sedan kommer en del ärenden, i vårt fall ungefär 60 procent, till manuell handläggning. Det är en ganska stor del. Det är många andra kreditinstitut som sysslar med blacolån som huvudsyssla som mer använder sig av systemstöd och systembeslut, även storbankerna. Anledningen till att det ser ut så här hos oss är att det ligger i vår affärsidé att kunna hjälpa kunder som kanske inte kan få hjälp någon annanstans. ... men man har lagt stort fokus vid att grota och vrida och vända och försöka hjälpa väldigt många kunder manuellt som annars systemmässigt kanske hade åkt ut och inte kunnat få något lån. -En nischbank

En annan nischbank hade ett helt annat synsätt, de förklarade att ”utan att gå in på exakta siffror, majoriteten av ansökningarna går ju till direkt avslag”.

Kommer en ansökan till prövning så måste en handläggare göra en manuell bedömning och granskning av ansökan. En medelstor bank angav att det är ett relativt litet handlingsutrymme för kredithandläggarna och att det finns ett begränsat utrymme för deras egen bedömning, medan de andra bankerna angav att den enskilde handläggaren faktiskt kan vara med och påverka i beslutet. Hur mycket utrymme kredithandläggarna har, beror dock på deras mandat. Enligt bankerna så har olika kredithandläggare olika mandat vad gäller vilka låneansökningar de kan godkänna. Deras mandat beror bland annat på erfarenhet, kunskap och hur länge de jobbat med kredithandläggning. En av storbankerna förklarade:

Det beror på hur stor kompetens respektive medarbetare besitter. Utifrån vilken kompetens som man har, så kan man ha olika befogenheter och det är det som styr då. Sedan är det egentligen så att det också finns saker i själva låneansökan som kan påverka, huruvida allt ser okej ut eller om det finns något som man behöver gräva och kolla lite mer i, då kan befogenheten ändras. Det är en kombination av medarbetarnas kompetens och befogenheter kopplat till hur det enskilda ärendet ser ut då som påverkar. -En storbank

Mandatet handläggarna besitter, påverkar enligt bankerna hur högt belopp varje handläggare kan godkänna. Skulle det komma in en ansökan på ett belopp över handläggarnas mandat, får ett beslut tas med hjälp av flera handläggare, angav en av nischbankerna. ”... sen finns det en gräns där våra seniora rådgivare kommer till och då är man där sen. Och blir det större belopp ... då är det mer än en tjänsteman i förening som tar beslutet”.

En respondent från en av nischbankerna förklarade hur det går till när en kredithandläggare beviljar ett lån trots att systemet kanske nekade eller skickade det till prövning.

Så skulle man som handläggare då kunna forcera ett ärende och säga nej, det här ärendet ska beviljas ändå, jag ska gå emot regelverket. För varje ärende som forceras så finns det ju kontrollfunktioner där, då faller det ärendet ut på en rapport och så har man sedan en funktion som granskar varför det ärendet forcerades och då ska den handläggaren kunna redovisa varför den valde att göra den forceringen så det kräver ganska omfattande dokumentation och det kräver att handläggaren i sig är väldigt, väldigt trygg i sitt kreditbeslut. -En nischbank

Bankerna tyckte att det nästintill enbart finns fördelar med att handläggarna har en viss bestämmanderätt vid kreditbedömningar. De menade att följderna blir snabba beslutsstaganden, vilket skapar effektivitet. Två nackdelar som lyftes fram var att handläggarna ständigt måste vara uppdaterad på regler och att rådgivare kan missbruka friheten. ”Nackdelar uppstår ju så klart om vi har rådgivare som inte gör det de ska och som inte håller sig inom sitt mandat då. Det har vi ju koll på och kan se ganska lätt”. En av nischbankerna förklarade hur de jobbar mot detta: ”Men vi gör också stickprov löpande, vi prövar alla mandaten varje år”.

Den medelstora bank som angett att de främst beviljar via systemet och inte via handläggare, förklarade att det finns fördelar med det.

Det går snabbare, det är effektivare, det är en mer enhetlig bedömning, kunderna behandlas på samma sätt. Det finns mindre risk att kunderna får avslag bara för att kredithandläggaren hade en dålig dag så att säga. Saker kopplat till, nu tror jag inte det är ett problem inom vår bank men generellt, så kan det finnas problem kopplat till fördomar till exempel... Har man ett system då blir alla behandlade på samma sätt. och så finns det också, ju mer manuell bedömning man har av människor, desto mer måste vi ju kontrollera. -En medelstor bank

De belyste dock att automatisering även kan innebära en viss risk, då det kan vara så att det finns fel i systemet som löpande orsakar felaktiga bedömningar eller diskriminering av vissa grupper.

Risken som banker tar när de lånar ut är bland annat att låntagare inte kommer kunna betala tillbaka och just i konsumtions lån, där blir förlusten hela lånebeloppet om kunden inte kan betala, i och med att det inte finns någon säkerhet i lånet.

Ett bolån som har en säkerhet där har vi ofta någonting att inhämta och sälja i värsta fall och då kunna få tillbaka större delen av pengarna. Ett blancolån utan säkerhet innebär att vi inte kan hämta tillbaka någonting, så där är det bara kundens förmåga att betala som vi kan förlita oss på. -En storbank

Många av bankerna angav att de för statistik på hur stor andel av deras kunder det är som inte kan betala tillbaka lånen. En av storbankerna förklarar att: ”Ja, det finns oerhört komplicerade modeller kring och uppföljning av sånt här och rapportering kring det hela”. De flesta av bankerna förde dock en samlad statistik på samtlig kreditförlust för deras totala utlåning, vilket innebär att bolån samt att andra lån med säkerhet ingår i den siffran. Samtliga av de intervjuade bankerna angav att deras kreditförluster är väldigt låga. En av de medelstora bankerna nämnde att de har en kreditförlust på 0,01 procent, men kommenterade även att om det är något lån som skapar kreditförluster mer än något annat, så är det just konsumtionslån. En av nischbankerna instämde: ”Privatlånen är en väldigt liten del och kreditförlusterna är ofta och så även i vårt fall högre när det gäller blancolån”. Samtliga banker angav att deras totala kreditförlust ligger under en procent, vilket de alla ansåg vara en liten andel. De nämnde att de följer statistiken löpande och att de har vissa åtgärder för att hålla siffran låg. En respondent från en av nischbankerna angav att de håller statistiken nere genom att de tar ut rapporter på personer som inte har betalt

i tid och då följer upp genom att skicka påminnelser och ringa upp kunderna. Hen berättade att de märker stor skillnad av sitt uppföljande. En respondent från en medelstor bank förklarade att de måste föra statistik för att förhindra kreditförluster. Vidare förklarade hen hur kreditförluster påverkar banken:

Ja, det har man krav på att göra som bank. Det kommer från IFRS 9 regelverket ... Och IFRS 9 regelverk finns för många olika branscher, men för just bank och finans så är det så att det finns tröskelvärden, det vill säga att när en kund är sen med en betalning i tre dagar eller i sju dagar, så ska man redan då börja reservera den krediten eller en del av den krediten, för en kommande kreditförlust. Och de här regelverken skruvades ju åt och blev framförallt mycket hårdare efter finans-krisen. Då är det ju så att om du som kund då är 30 dagar sen, alltså att du inte har betalat din första månadsavgift, så reserverar vi ju ex antal procent av kundens lån, är du sen 60 dagar då blir det ytterligare en reservering för en kommande kreditförlust och den här reserveringen är ju pengar som slår direkt på bankens resultat. De har du förlorat kan man kortfattat säga. Vid 120 dagar sen, så använder vi oss av inkassobolag. Så då säljer vi fordran till inkasso, så då köper ett inkassobolag hela fordran och betalar då en andel till oss av själva lånet helt enkelt. -En nischbank

En respondent från en av nischbankerna berättade att Covid-19 kan komma att påverka andelen kreditförluster. Hen förklarade att det inte främst är räntekostnaderna, utan amorteringskostnaderna som är den stora utgiften för kunden i dagsläget. Vidare förklarade respondenten att det tidigare i Sverige har varit en väldigt låg arbetslöshet, men att det kan komma att förändras, vilket då antagligen kommer påverka dem som bank.

En av storbankerna definierade deras främsta risk:

Den största risken som banken tar är att vi missbedömer kundens vilja och förmåga. Det är då två olika saker. Man kan ha en förmåga att betala tillbaka, men inte ha viljan. Men, man kan också ha viljan men sakna förmågan att betala tillbaka. Båda dessa måste fungera. Missbedömer vi viljan och förmågan så får vi ett problem med den krediten gissningsvis. Det är då den största risken. -En storbank

Både en nischbank och en medelstor bank höll med om att det är deras främsta risk, nischbanken nämnde utöver det även bedrägerifall. Ytterligare risker som nämndes är återbetalningsförmågan, penningtvätt och dödsfall. ”Att de skulle dö till exempel, avlider man har vi ingen säkerhet att plocka ... de kreditförlusterna man kan ha ibland på lite mindre krediter är inte så sällan att det är dödsfall”, menade en respondent från en av storbankerna. En återkommande riskfaktor som nämndes av flera banker, är Covid-19. En av storbankerna berättade att det är väldigt svårt att förutsäga sådana typer av situationer. Vidare förklarade en medelstor bank att:

Det är så att även om man gör en bra undersökning och tänker på allt, så händer det saker i livet, folk blir sjuka, folk skiljer sig, folk blir arbetslösa och de faktorerna påverkar förmågan att betala. Det kan vara så att när man lånade ut pengarna var det jättebra men efter tre år blir man jättesjuk och tappar arbetet och inte klarar av, så kreditförluster har man även om man gör en bra läxa så att säga. -En medelstor bank

Ytterligare faktorer som kan påverka, men som påverkar i lite mindre grad menade en nischbank var om kunden nyligen skilt sig eller nyligen gift sig.

Vi frågade bankerna om de kunde se att vissa typer av kunder medför olika risker varvid vi fick väldigt varierande svar. Två av bankerna uttryckte att det är svårt att dela in individer i olika riskgrupper och att det är väldigt individuellt hur en kund beter sig: ”Att generalisera på det sättet är ju inte ... Det passar inte att göra, för det finns alldeles för många undantag”, medan

en av nischbankerna svarade att de riskklassificerar sina kunder. De menade att det finns en skillnad beroende på vilken anställningsform en kund har, om den är fast anställd eller inte. På grund av att just fast anställning är en faktor som minskar risken, så kunde de se att unga personer ofta kan kopplas till en högre risk, då de sällan har ett fast jobb. De angav att yngre personer i början av sin karriär ofta jobbar i projekt snarare än i fasta anställningar, vilket då gör dem till en riskgrupp. Vidare uttryckte nischbanken att de ser kunder som har betalningsanmärkningar eller skulder till kronofogden, som en riskgrupp. En medelstor bank uttryckte att: ”Det går att dra vissa slutsatser, till exempel människor som har låg inkomst, normalt sätt så är det högre risk än människor med högre inkomst, det är en ganska tydlig koppling som man kan se”. En annan nischbank uttryckte att en befintlig kund med historia och andra engagemang i banken, är en kund med lägre grad av risk. Det höll även en annan bank med om och adderade därtill att äldre har en historik som yngre personer saknar vilket då bidrar till att yngre personer kan anses vara en riskgrupp.

Men att andelen äldre är mindre beror på de har en historik med sig och den kan vi bedöma så väldigt många av dem har vi redan gjort ett avslag på. Alltså de har haft en ekonomisk historia på hur de har skött sig och det har inte de yngre haft, det är en del av förklaringen. -En nischbank

En av de medelstora bankerna adderade ytterligare en riskgrupp som de sett och de förklarade att det är människor med kortsiktigt beteende. Att dessa personer kan tjäna i princip hur mycket som helst, men att de trots det belånar sig i hög grad för att kunna köpa ”flashigaste bilen, coolaste huset” men som inte tänker på morgondagen, om personen till exempel skulle bli arbetslös. En annan bank la till att det nu i ”Corona-tider” har tillkommit en riskfaktor att bedöma och det är i vilken bransch kunden verkar i. Att vissa branscher kan komma att bli en riskgrupp, då det är sannolikt att personer inom dessa branscher kan komma att bli arbetslösa inom en snar framtid.

	Storbank	Storbank
Kreditbedömning	Banken bildar sig en uppfattning om återbetalningsförmågan.	-
Bankernas största risker	Missbedömer kundens vilja och förmåga att betala tillbaka ett lån. Förändrad livssituation för kunden.	Att kunden dör.
För bankerna statistik på andel låntagare som inte betalar tillbaka	Ja.	Inte på kontorsnivå, men på koncernnivå.
Hur stor handlingsfrihet har kredithandläggarna	Det beror på handläggarens mandat och kompetens.	Handläggarnas beviljandelimit beror på deras kompetens och arbetslängd.
Fördelar och nackdelar med handlingsfrihet	En fördel är att handläggarna kan snabbt och korrekt fatta beslut.	-
Medför olika kunder olika risker	Nej.	Ja, baserat på en individuell bedömning.

Tabell 7. Storbankernas risker

	Medelstor bank	Medelstor bank
Kreditbedömning	Mestadels automatiserat, baserat på de uppgifter kunden lämnar i kombination med UC-score.	Samlar in uppgifter från kunden för att göra en KALP-kalkyl.
Bankernas största risker	Förlorad eller försämrad återbetalningsförmåga. Att kunden blir av med sitt jobb. Bedrägeri.	En ovilja att betala tillbaka lånet.
För bankerna statistik på andel låntagare som inte betalar tillbaka	Ja.	Ja.
Hur stor handlingsfrihet har kredithandläggarna	Begränsat. Styrt utifrån regelverk.	Stor frihet.
Fördelar och nackdelar med handlingsfrihet	Nackdelar med handlingsfrihet är att processen är långsammare, mindre effektiv och att det inte blir en enhetlig bedömning. Kunderna bedöms olika. Kostsamt med kontroller.	-
Medför olika kunder olika risker	Ja, låginkomsttagare medför högre risk.	Fast jobb och inkomst är viktigt, men banken delar absolut inte in kunder i fack.

Tabell 8. De medelstora bankernas risker

	Nischbank	Nischbank	Nischbank
Kreditbedömning	Digitalprocess som bygger på uppgifter från UC och uppgifter från kunden.	Uppgifter från kund och UC som betygsätts i bankens system.	Bedömer kundens återbetalningsförmåga och tidigare skötsel.
Bankernas största risker	Återbetalningsförmåga, penningtvätt och bedrägeri.	Kreditrisken, det vill säga oförmåga eller ovilja att betala tillbaka.	Missbedömer kundens betalningsförmåga. Ändrade anställningsförhållanden.
För bankerna statistik på andel låntagare som inte betalar tillbaka	Ja, det är krav att bankerna ska göra det.	Ja.	Ja, det följs regelbundet upp.
Hur stor handlingsfrihet har kredithandläggarna	Väldigt lite.	Till viss del.	Ja, handläggarna har mandat baserat på kompetens och erfarenhet.
Fördelar och nackdelar med handlingsfrihet	Nackdel med handläggare istället automatiserat är att handläggare kan göra fel.	Handläggarna kan utföra en del uppgifter som inte systemet klarar.	Fördelar är att det ökar effektiviteten. Nackdel, frihet kommer med ansvar. Bedömning på felaktiga grunder.
Medför olika kunder olika risker	Ja.	Ja. Anställningsform och betalningssvårigheter är viktigt	Ja. Kortvarig anställningsform. Unga och utan historik.

Tabell 9. Nischbankernas risker

4.3. Bankernas riskstrategier

En intervjuperson som representerar en av de medelstora bankerna beskrev att hela bankverksamheten generellt handlar om att ta ställning till risk, att ta betalt för risk och att det är det som är bankens grundidé. För att göra det använder sig bankerna av olika modeller och prissättningsmekanismer. Vidare förklarade respondenten att det är ett affärsmässigt spel där banken behöver komma fram till vilket pris de ska sätta för att både behålla kunden och göra en lönsam affär.

En av de rikstäckande storbankerna beskrev bankens affärsmodell som att de vill vara en helhetsbank, där fokuset ligger vid att göra alla affärer för en kund. De upplever att kunder är nöjdare desto fler affärer de har med samma bank. De vill inte bara erbjuda kunden ett bolån, utan vill gärna att samma kund har sitt sparande, sin pension, sitt barnsparande och så vidare,

hos dem. Banken föredrar bolån över blancolån, då de upplever att det är en mer lönsam affär. Den intervjuade beskrev vidare att hens uppdrag är att genom goda affärer och tjäna så mycket pengar med så många kunder åt banken som möjligt. Hen upplever att större lån bidrar till nöjdare kunder i jämförelse mot mindre lån.

Även de två svenska medelstora bankerna beskrev sin affärsmodell som att de har ett fokus på att vara en kunds helhetsbank, där inriktningen, när det gäller lån, ligger på bolån. En av intervjupersonerna för en av de medelstora bankerna beskrev att bankens affärsmodell bestäms av bankens styrelse och ägare och att banken sedan arbetar enligt den. I den affärsmodellen så är en viktig del att de inte vill fungera som en ”högriskbank”. Det är i sin tur en av anledningarna till att störst fokus är på just bolån då banken anser att det är en tryggare och mer långsiktig produkt som ger säkrare intäkter. Samma intervjuperson beskrev en önskan om att banken ska kunna komma in mer på privatlånemarknaden, än vad de är idag. Anledningen till det beskrevs som att de idag har en bra kundbas att sälja mindre privatlån till och att de gärna vill kunna erbjuda sina kunder den typen av krediter, då de märker att det efterfrågas på marknaden.

Även en av nischbankernas största fokus är på bolån där de konkurrerar med de rikstäckande storbankerna genom att erbjuda lån till kunder som har svårare att få lån hos storbankerna. För blancolån kan de däremot inte konkurrera med storbankerna. Samma person beskrev att de inte riktar in sig på högrisk kunder för blancolånen utan att banken i de lägena önskar ha en bredare kundgrupp. En av de andra nischbankerna, likt den rikstäckande storbanken och de medelstora bankerna, har som affärsmodell att vara en helhetsbank. Intervjupersonen som representerar den nischbanken förklarade att de vill vara en fullservicebank som ska tjäna så mycket pengar som möjligt, med så nöjda kunder som möjligt. Samma bank nämnde även att de är med och stöttar en del projekt genom sponsring. Det beskrevs som en viktig del i bankens affärsmodell att visa för kunden att de ger tillbaka till kommunen och samhället där banken verkar. Den tredje nischbankens affärsmodell är att banken ska vara så konkurrenskraftiga i sin prissättning i förhållande till de risker som banken utsätts för, som möjligt. Den bankens utlåning sker primärt genom externa kanaler, där en kund som gör en låneansökan parallellt kan få exempelvis tio erbjudanden från andra aktörer för en och samma låneförfrågan. Ett stort fokus för banken är att vara snabba i sin bedömning, för att kunna ge kunden ett så snabbt svar som möjligt. Det är av den anledningen även en viktig del för banken att vidare digitalisera sig i största möjliga mån, då det sparar tid eftersom varje manuellt steg i beslutet tar mer tid. För banken blir det en balansgång mellan att de vill göra det så enkelt som möjligt för kunden och samtidigt hinna göra de kontroller de känner att de behöver för att inte ta på sig för stora risker.

En medelstor bank beskrev att alla banker måste ha en så kallad riskklassificeringsmodell som ska godkännas av FI för att få tillstånd att bedriva bankverksamhet. Riskklassificeringsmodellen visar bankerna vilken klassificering och vilka risker som bedöms för en kund. Samma person förklarade att det för den bank som hen representerar, fungerar som ett typ av scoring-system där kunderna scoras och blir tilldelad en riskklass från A till F. A är då den bästa kunden för banken enligt systemet, E är en sämre kund och F är det värsta fallet. Riskklass F får kunder

som fallerat och inte längre betalar sina skulder. Även en av nischbankerna beskrev att de använder en typ av scoringmodell för att bedöma riskerna: ”Det krävs att man har bra modeller för att bedöma risk och kreditrisken är den största risken man tar när man lånar ut blacolån”. Personen beskrev även att de interna modellerna bedömer risken från 0–100 på hur stor risk det är att kunden kommer att få betalningssvårigheter och inte kunna betala tillbaka. Modellerna bygger på olika parametrar och för att säkerställa att klassificeringen är relevant använder man sig av avidentifierad historisk information som köpes in. I den informationen kan banken se hur det har gått för kunder som de beviljat lån till, men som inte accepterat lånet från just den här banken. Är det så att den kunden till exempel fått en betalningsanmärkning inom 12 månader efter ansökningstillfället, är det något banken tar hänsyn till när de uppdaterar de interna riskmodellerna. Den informationen sparas internt och följs sedan upp tillsammans med uppföljning för de egna kunderna som beviljats lån och som sedan accepterat dem. De interna modellerna samlar även information om vad som är utmärkande för de kunderna som det går bra för respektive mindre bra för. Det görs genom att det plockas upp parametrar som sedan används för att bygga ihop ”scorecarden” som används vid riskbedömningen för nya kunder. Respondenten förklarade att kreditrisken för de flesta banker mäts i tre riskdimensioner:

Dels mäter man sannolikheten för fallissemang, det vill säga hur stor är sannolikheten att den här kunden kommer att falla. Man mäter exponering vid fallissemang, det vill säga hur stort tror vi beloppet kommer vara om och när kunden fallerar samt förlust givet att det blir ett fallissemang, det vill säga vad förlusten är för oss om den här kunden inte kan betala.

De tre dimensionerna blir viktiga i modellerna och används för att beräkna eventuella framtida kreditförluster.

Även en av storbankerna beskrev att de använder en typ av modell som liknar en scoringmodell, där de får ett ratingförslag. Till ratingförslaget så tas det hänsyn till inkomst, betalningsanmärkningar, kreditupplysning, hur mycket tillgångar en kund har samt hur mycket sparande kunden har. Kunderna får en rating på ett till fem, där ett är det bästa och fem det sämsta. Intervjupersonen förklarade att banken ser kundens rating som ett förslag som de sedan ser över och ibland även ändrar i. Uppgifter som banken själva går in och ändrar på kan vara till exempel sparande för nya kunder där det inte finns någon tidigare information. Det kan även vara tidigare skötsel som banken endast har information om för befintliga kunder, som påminnelser eller eventuella krav som inte skickats vidare till inkasso. Respondenten beskrev att banken kan vara förstående vid vissa fall, då även den bästa av oss kan göra misstag. Vid de tillfällena kan banken gå in och ”läka” en sämre rating för den kunden som inte upplevs som en dålig kund, utan endast som att den gjort ett misstag. Intervjupersonen förklarar: ”Även jag har haft en påminnelse, så jag är förstående. Vi tittar på vad som faktiskt hänt”. Den andra storbanken förklarade att även de använder sig av den här typen av modeller som ger signaler baserat på både intern och extern information.

En av nischbankerna beskrev att de använder sig av interna riskbedömningsmodeller i form av olika gränsvärden, även kallat riskparametrar. Riskparametrarna tillämpas i samband med

KALP-kalkylen som banken använder sig av. Riskparametrarna bygger på bland annat gränsvärden för hur mycket en kund ska ha kvar att leva för samt för hur kunden skött sina externa och interna engagemang. Kunder med mycket påminnelser diskvalificerar systemet automatiskt.

Både en av nischbankerna och en av de medelstora bankerna, baserar till stora delar sina riskbedömningar på UC:s scoringmodell för blacolån. Bankerna kompletterar scoringmodellen genom att själva adderar ytterligare kontroller, tröskelvärden och kreditregler. Komplementen kan till exempel baseras på om kunden har betalningsanmärkningar. Nischbanken förklarade att de i framtiden vill utveckla egna interna scoringmodeller med anledningen att banken ser flertalet fördelar med det. Den intervjuade förklarade: ”Bankens lönsamhet någonstans handlar ju om hur duktig man är på att bedöma risk vid utlåning. Core i banken är ju ändå riskbedömningen”. Samma person förklarade att om banken hade egna interna scoringmodeller, skulle det innebära att banken skulle kunna bli mer precisa i sin riskbedömning och prissättning. Det skulle även kunna leda till en ökning i hur konkurrenskraftig banken kan vara. Den intervjuade förklarade att det är en stor process som kräver mycket jobb och att riskbedömning och scoringmodeller är lurigt: ”Om man förändrar något i sitt regelverk eller i sin scoringmodell så kommer man inte att se utfallet, eller det faktiska utfallet på den risken förrän 1–1,5 år senare i utlåning”. Det krävs därför mycket modellering för att banker ska lyckas med förändringar i regerverken. En medelstor bank beskrev att en av fördelarna med att använda interna modeller är möjligheten att använda sig av och ta hänsyn till en större mängd data, vilket kan bidra till bättre bedömningar. Anledningen till det är att UC inte har samma mängd data som banken för bankens befintliga kunder. Som ett exempel förklarar intervjupersonen att banken kan se om en kund är sen med en kredit även om det endast är för någon vecka. Det kan inte UC se förrän banken skickat ärendet vidare till betalningsföreläggare, vilket är en bit längre bort i processen.

En av nischbankerna beskrev att kreditförlusterna ofta är högre för blacolån då den typen av lån, till skillnad från bolån, inte ger banken en säkerhet vid fallissemang. Det är en av anledningarna till att banken väljer att ha ett större fokus på bolån. Den andra nischbanken förklarade att den främsta anledningen till att blacolånen tar upp en relativt liten del volymmässigt, är för att bolån ofta är på betydligt högre belopp. Intervjupersonen förklarade att rent antalsmässigt är blacolånen en betydligt större andel än volymmässigt. Det är vanligt att banken granskar hur stor del blancoexponeringen är i förhållande till bankens utlåningsstock. Det är även vanligt att banken sätter vissa risklimiter med blancoexponeringen i åtanke. Intervjupersonen förklarade: ”Erfarenhetsmässigt tycker vi ändå att vi tjänar bra med pengar på blacolånen och vi har historiskt sett inte förlorat så mycket pengar på dem”. De vill därför ha en större andel blacolån i framtiden. Som en gissning antar den intervjuade att ungefär vart fjärde lån är ett blacolån. Den tredje nischbanken förklarade sambandet: ”desto högre belopp, desto högre risk, därav anledningen till att det är svårare att få ett högre lån helt enkelt”. Banken beskrev att blacolån är en betydande del av deras utlåning och i noterna till bankens årsredovisning från 2019 så visar banken att utlåningen främst består av lån utan säkerhet.

Datamaterialet för både de medelstora bankerna och storbankerna, visar att blacolånen är en liten del av deras totala utlåning. En av de medelstora bankerna har störst fokus på bolån. Intervjupersonen beskriver att bolånen i genomsnitt ligger på 1 500 000 – 2 000 000 kronor medan ett privatlån i genomsnitt ligger på 70 000 – 80 000 kronor. Den intervjuade förklarade vidare att banken gärna vill växa inom blacolån, men att de även vill växa på bolåns sidan och att blacolånen således kommer fortsätta vara en betydligt mindre del av den totala utlåningen även i framtiden. Den andra medelstora banken har ungefär en procent av deras totala utlåning i blacolån. Intervjupersonen förklarade att det är möjligt att det låter lite, men att det är en hel del pengar. Samma person förklarade att även om blacolånen är en liten del, är det en viktig del för banken. Anledningen till det är att banken vill kunna erbjuda den tjänsten till sina kunder, då banken menar att man ibland behöver låna till vissa affärer.

Både de medelstora bankerna, två av nischbankerna och en av storbankerna följer upp lånen och missade inbetalningar regelbunden. Med anledningen av att de snabbt ska kunna agera och även uppdatera sina riskbedömningar. Det är ett sätt för bankerna att verifiera att de identifierade riskerna motsvarar verkligheten. En av nischbankerna beskrev att de följer de tre riskdimensionerna. Banken studerar de kunder banken betalat ut lån till och analyserar om riskbedömningen som gjorts för dem stämmer mot verkligheten. Det fungerar som ett verktyg för att verifiera att riskklassificeringen de gör är så korrekt som möjligt. Är det något som inte stämmer så kan banken med hjälp av regelbunden uppföljning kalibrera och följa riskklassificeringen. Även den andra nischbanken följer kontinuerligt upp och studerar utfall på daglig basis. Banken använder sig av en kreditanalytikerfunktion som följer upp utfallen på de beviljade lånen. Informanten beskrev att de inom banken har kreditriskkommittéer som regelbundet går igenom utfall och resultat. Vidare arbetar banken efter limitnivåer på hur hög kreditförlustnivå de är villiga att acceptera. Även en av de medelstora bankerna beskrev att de regelbundet analyserar kreditgivningen och hur kunderna sköter sig. Bankerna analyserar även om kundens skötsel förändras över tid samt att de ibland behöver revidera vissa av de utsatta kreditreglerna vid kreditgivningen. Den andra medelstora banken beskrev att de följer upp utfallen genom att varje måndag ta ut en lista över de kunder som missat betalning och på så sätt kontinuerligt kan fånga upp kunderna. En av storbankerna förklarade att de arbetar på ett likande sätt och att de så fort ett lån inte betalas i tid får ett larm om det. Samma person förklarade att alla sådana obetalda lån rapporteras in till banken för att de ska kunna bedöma om de kommer förlora sina pengar eller inte för att på så sätt skapa en samlad bild om eventuella förväntade kreditförluster. Banken tar inte lika höga risker som andra banker och det menade respondenten gör att de har klarat och förväntas klara konjunkturedgångar bättre än andra banker. Vidare förklarade hen att banken arbetar för att ha god kontakt med sina kunder och genom det också ett personligare tillvägagångssätt där de tillsammans med kunden kan lösa problem som lett till betalningssvårigheter för kunden.

En av bankerna förklarade att en anledning till att många banker nu har det otroligt hektiskt är för att de behöver göra korrigeringar i sina regelverk omgående. Bankerna behöver även reservera extra belopp för kommande kreditförluster med anledning av Covid-19 utbrottet. Bankerna

måste reservera efter bästa möjliga förmåga och respondenten beskrev att banken får försöka förutsäga ett värstafallscenario och utgå från det. Respondenten förklarade att hur mycket en bank reserverar beror lite på hur banken ser på utlåning och kreditstockar samt vilken typ av kund och risker banken tar och har.

Den andra storbanken och den tredje nischbanken förklarade att de reglerbundet arbetar för att verifiera att verkliga risker identifierats. Det görs genom att bankerna granskar att de uppgifter och den information de tar in är tillräckliga och uppdaterade, så att de kan känna sig trygga i att de fattar beslut på rätt grunder. Storbanken beskrev att om det visar sig att ett beslut har tagits och grundats i en missbedömning så tas det senare upp för diskussion där de ser över beslutsunderlaget för att göra en eventuell korrigerings. Den tredje nischbanken beskrev att de gör justeringar i KALP-kalkylen och scoringmodellerna, om de märker att deras mätningar av kundens återbetalningsförmåga inte längre stämmer. Ett fokus för banken är att vara uppdaterad och hitta en balans i räntepriissetningen för att kunder ska vilja handla blacolån hos dem. Banken vill inte att blacolånen är för billiga och olönsamma eller för dyra så att kunder väljer andra alternativ.

En medelstor bank beskrev att banken håller på att utveckla modeller för att tillämpa individuellt satta räntor och att tanken då är att högrisk kunder ska få betala mer för ett lån. Modellerna kommer att baseras på interna scoringmodeller och fokuset med modellerna kommer vara att ta fram hög och låg risk kunder för banken. Nischbankerna, den medelstora banken och storbanken som tillämpar individuellt satt ränta, baserar den på hur hög risk kunden är för banken. Således baseras räntan på vilken riskklassificering kunden fått när banken gjort sin riskbedömning i samband med låneansökan. En av nischbankerna förklarade prissetningen av räntan: ”Ja, men grunden blir att räntan baseras på hur stor risk vi ser i att kunden inte kommer betala tillbaka de pengarna den lånat”. Två av nischbankerna beskrev även att hur högt belopp kunden önskar låna, kan vara en del av prissetningen. Den medelstora banken förklarade att faktorer som hur bra en kund är i form av hur hög inkomst och hur mycket sparande och liknande, en kund har, också kan tas i beaktning som komplement till riskklassificeringen när de sätter en ränta. En av nischbankerna beskrev att de använder sig av en matris, där prissetningen sätts i förhållande till den riskklass som är satt på låneansökan. Hen beskrev att alla aktörer på marknaden skiljer sig en del och har olika interna regelverk, kontroller och tröskelvärden och att det därför till viss del handlar om hur banken positionerar sig. Det påverkar vart i riskspannet banken positionerar sig, både som aktör och för bankens kunder. Respondenten förklarade att den nischbank hen representerar har en restriktiv riskaptit och att det kopplas tillbaka till att banken inte vill påverka det egna namnet och varumärket negativt i kundens ögon.

En Nischbank förklarade att det skiljer sig en del mellan olika banker på vilken sorts kunder de definierar som högriskkund. Av de blacolån nischbanken ger ut definierade banken att mellan 10–15 procent är kunder med högre risk. Således är den största delen definierade som lägre risk. Hen förklarade att det som ses som en lågriskkund för dem, kanske inte är det i en annan bank. Nischbanken förklarade att de också lägger ner extra jobb för att kunna bevilja

högrisk kunder. Banken använder bra modeller, duktiga kredithandläggare, det ligger därför väldigt mycket jobb och engagemang bakom varje beviljat lån till högrisk kunder. En högrisk kund hos nischbanken behöver komplettera med uppgifter som till exempel att skicka in ett kontoutdrag från de senaste 90 dagarna så att kredithandläggarna kan studera deras beteende. En av anledningarna till att nischbanken inte har en max kvot för antalet högrisklån de får bevilja, är att banken alltid vill kunna göra en rättvis bedömning för samtliga kunder. Bedömningen ska grunda sig på samma principer och inte stoppas på grund av att banken uppnått en viss kvot. Däremot, har banken en beloppsgräns på högrisk kunderna och en typisk högrisk kund kan inte låna hur mycket som helst. Beloppsgränsen är baserad på olika risksegment, vilka är högrisk, medelrisk och låg risk.

Avsnittet om empirin kopplat till bankernas riskstrategier har sammanfattats i tabellerna nedan för att bidra till en tydlighet samt möjlighet till jämförelse av bankernas riskstrategier i analysen.

	Storbank	Storbank
Affärsmodell	Helhetsbank	-
Interna riskbedömningsmodeller	Ratingssystem, ej scoring, liknande. Kunden får betyget 1–5.	Interna modeller som läser av nyckeltal kombinerat med både intern och extern information.
Andel blanco/högrisklån	Låg andel. Cirka 5/100	Låg andel
Individuellt satt ränta	Ja.	Nej. En fast prislista för varje produkttyp.
Faktorer som räntan baseras på	Baseras på kundens rating.	Styrs från högre upp, baseras delvis på referensräntan.
Gräns på hur stor del av den totala utlåningen som är blancolån	Nej.	Nej.

Tabell 10. Storbankernas riskstrategier

	Medelstor bank	Medelstor bank
Affärsmodell	Helhetsbank.	Helhetsbank, med störst fokus på bolån.
Interna riskbedömningsmodeller	Riskklassificeringsmodell – en typ av scoringmodell, kunden scoras från A till F	Använder UC:s kreditscoringmodell för blacolån. – kommer att utveckla egna.
Andel blanco/högrisklån	Cirka 1 %	Låg andel privatlån. Inga högrisklån.
Individuellt satt ränta	Ja	Nej. Fast ränta. Vill utveckla till individuellt satt ränta.
Faktorer som räntan baseras på	Räntan beräknas på kundens riskklassificeringsnivå	Styrs från högre upp, baseras delvis på referensräntan.
Gräns på hur stor del av den totala utlåningen som är blacolån	Nej	Ja.

Tabell 11. De medelstora bankernas riskstrategier

	Nischbank	Nischbank	Nischbank
Affärsmodell	Helhetsbank. fullservicebank	Fokus på bolån	Konkurrenskraftig, snabba och enkla.
Interna riskbedömningsmodeller	Baseras mycket på KALP-kalkyl.	Intern scoringmodell där kunde scoras från 1–100.	Använder UC:s kreditscoring modell för blacolån. – Kommer att utveckla egna.
Andel blacolån/högrisklån	Volymmässigt 5 % av den totala utlåningen. Antalsmässigt cirka ¼.	6 % privatlån av den totala utlåningen.	Största delen lån är utan säkerhet, blacolån.
Individuellt satt ränta	Ja	Ja.	Ja
Faktorer som räntan baseras på	Baseras på riskbedömningen som gjordes på kunden.	Baseras på resultatet från scoringmodellen	Räntan beräknas baserat på kundens riskklassificeringsnivå
Gräns på hur stor del av den totala utlåningen som är blacolån	Ja. Risklimit som inte får överstigas. 20 %.	Nej.	Nej

Tabell 12. Nischbankernas riskstrategier

4.4. Konsumtion ur konsumentens perspektiv

Två av nischbankerna beskrev att de tar i beaktning konsumenter och kunders beteende i sin riskbedömning genom att de i sina interna system följer lönsamhet och historisk skötsamhet. En av nischbankerna beskrev att de uppmärksammat att det är mycket vanligt att kunder som vill ta blancolån, shoppar runt för att hitta det bästa alternativet. Den andra nischbanken beskrev att de för högrisk kunder framförallt ser på deras kontoutdrag och liknande för att bedöma deras beteende. Då kan banken göra en bedömning om kunden är den sorts konsument som tar ett nytt lån så fort pengarna tar slut. Olika typer av beteenden medför olika typer av risker för banken. Banken beskrev att det är skillnad på en kund som vill låna 250 000 kronor till en semester mot en kund som vill låna samma summa för att samla ihop tidigare lån och krediter och på så sätt sänka sin månadskostnad.

Den tredje nischbanken förklarade att de använder sig av analytiker som tittar på all möjlig tillgängliga data för att skapa prognoser. Det är till exempel statistik om konsumenter och låntagares beteenden och skuldsättning, från SCB, FI eller andra statistiska källor. Informationen används sedan för att uppskatta en allmän betalningsförmåga på marknaden. Nischbanken förklarade att dessa prognoser sedan byggs in i de interna modellerna så att den allmänna betalningsförmågan i förhållande till arbetslöshet till exempel, kan tas med i riskbedömningen. Även en av de medelstora bankerna beskrev att de använder sig av statistik från bland annat FI om hur högt belånade konsumenter är. Hen förklarade att det är bra och användbar information då banken från den kan utläsa hur marknaden utvecklas för de olika typerna av krediter samt hur skötsamma konsumenter är på en aggregerad nivå.

De två storbankerna beskrev att de inte analyserar och använder sig av statistik för hur konsumenter allmänt betar sig kring sin skuldsättning och konsumtion. En av storbankerna beskrev att de av erfarenhet ser att kunder som har många krediter, har svårt att bryta sig fria från sina konsumtionsbeteenden. Banken har lagt märke till att kunder som försöker lösa tidigare krediter med ett hopbaks lån, ofta hamnar i samma situation igen efter några år. Samma bank förklarade att de bland konsumenter ser att spelmissbruk är ett stort problem. Det är ett beteende som de identifierar genom att se på tidigare transaktioner, där banken ser om pengar snabbt försvinner till spelande. Den andra storbanken förklarade att de i samband med att se på kunders totala skuldsättning försöker se på deras inkomster och hur de historiskt skött sig. Utöver det gör inte banken några övriga bedömningar på en kunds ekonomiska beteende. Samma bank förklarade att en kund som har många krediter samt ett beteende, likt en person som lånar för att lösa sina problem, kommer att fångas upp av de interna systemen då det kopplas till en högre risk för banken. En av storbankerna förklarade att de försöker ha en bättre och närmare kontakt med kunderna i jämförelse med andra bankaktörer på marknaden. På så sätt har banken lättare för att upptäcka både positiva och negativa beteenden hos kunden.

En medelstor bank beskrev att de inte använder sig av den här typen av statistik och information för just blancolån, utan främst när det gäller bolån. När det kommer till blancolånen är KALP-kalkylen ett viktigt verktyg för banken. Banken försöker föra en diskussion med kunden om dennes ekonomi i helhet, vilket är ett verktyg för att läsa av kunden beteende och lära känna sin

kund. Respondenten förklarade att en av deras rådgivares viktigaste uppgifter är att se till att kunden ska ha en välmående och bra ekonomi framåt. Vilket bygger på en god kommunikationen med kunderna samt en god förståelse för hur kunder betar sig.

4.5. Summering av empiriavsnittet

För en del av de ställda intervjufrågorna var svaren som de intervjuade angett relativt lika medan det för en del frågor skilde sig mer. När det kom till faktorerna som bankerna tog hänsyn till vid en kreditbedömning så var inkomsten och beräkningar på kundens återbetalningsförmåga, de viktigaste delarna för samtliga banker. Samtliga banker använde sig av UC-score i samband med kreditbedömning, dock i olika utsträckning. Låntagarnas syfte för lånet intresserade sig vissa banker för mer än andra, även om samtliga intresserade sig i den mån som de enligt lag är tvungna till, för att motverka att bidra till brottslig verksamhet. Samtliga banker beräknade risken på samma tidsperiod, det vill säga en period upp till två till tre år bakåt i tiden, fram till dagen för låneförfrågan. Det fanns däremot vissa skillnader mellan bankerna när det kom till frågan om de hade ett maxbelopp på hur stora blacolån de beviljade.

Av det insamlade datamaterialet har det framkommit vissa skillnader för hur mycket manuell hantering bankerna tillämpar vid en kreditbedömning. Det framkom även skillnader mellan bankerna i hur stor handlingsfrihet kreditbehandlarna har att själva fatta beslut. Samtidigt var samtliga banker överens om att det i stort sett endast finns fördelar med att handläggarna har möjlighet att arbeta självständigt och oberoende för att själva göra bedömningar. Samtliga banker var överens om att de största riskerna som bankerna utsätts för i samband med att bevilja lån utan säkerhet, är risken att en kund inte kommer att betala tillbaka lånet. Samtliga banker beskrev att de är nöga med att följa upp och snabbt hantera uteblivna betalningar för att inte få en negativ påverkan på resultatet. Bankerna var inte eniga i om de kunde se olika risker kopplat till olika kundgrupper. En stor del av de intervjuade betonade vikten i att inte kategorisera in kunder på det sättet för att motverka att en kund ska bli felaktigt och orättvist bedömd.

Bankerna skilde sig även åt i sina affärsmodeller. De flesta beskrev ett fokus på att agera som en helhetsbank. Några av bankerna stack ut då de främst inriktade sig på bolån eller hade som mål att vara det enklaste alternativet för blacolån. Till viss del skilde sig bankerna även i sitt användande av internt utvecklade modeller för att bedöma risker för mindre konsumtionslån. Likväl tillämpade samtliga banker ett typ av ”scoringssystem” för att ge kunderna en riskklassificering. Vidare så visade det insamlade datamaterialet att endast en av bankerna hade sitt största fokus på lån utan säkerhet. Resterande banker hade en låg andel konsumtionslån av den totala utlåningen. Fem av bankerna tillämpade individuellt satt ränta baserat på kundens riskklassificering.

De banker som deltog i studien beskrev att de studerar en kunds beteende och tar det i beaktning vid riskbedömningen. Bankerna tog även i beaktning statistik som finns tillgänglig om hur

konsumtionen ser i ut i samhället och hur stor skuldsättning konsumenterna i samhället har. Det framkom även att konsumenter jämför lånevillkor. Bankerna studerade hur kunderna betett sig baserat på intern och extern historik där de kunde se hur väl de skött tidigare engagemang. Det framkom slutligen att en av kredithandläggarens viktigaste uppgifter är att bedöma kundens ekonomi och hjälpa kunden till att skapa en så bra ekonomi som möjlig.

5. Analys

I analysavsnittet jämförs datamaterialet och den bearbetade teorin i studiens fyra teman. I avsnittet diskuteras samband och förhållanden mellan de olika kategorierna av banker samt samband med vad den bearbetade teorin och datamaterialet visar.

5.1. Kreditbedömning

Samtliga banker beaktar ungefär samma faktorer vid en kreditbedömning. De använder sig av både kvantitativa data i form av uppgifter som inkomst, tidigare skulder, utgifter och även kvalitativa data i form av att de ställer frågor som syftet med lånet, vilket stämmer överens med Kaplan & Mikes (2016) studie.

Det var många faktorer bankerna nämnde som var i linje med vad Arslan & Karan (2010) och Andreeva & Matuszyk (2019) angivit att bankerna beaktar vid kreditbedömningar. Faktorena var bland annat inkomst och då om kunden har en fast månadslön, hyresbelopp, vart kunden är bosatt, om denna äger ytterligare fastigheter, ålder på kunden och boendesituation. Vi fann utöver de ovan nämnda faktorerna ytterligare saker som banken beaktar vid en kreditbedömning, som inte återfunnits i tidigare forskning. Det skulle kunna förklaras av kulturella skillnader samt tidsskillnad, vad gäller Arslan & Karans (2010) studie. För Andreeva & Matuszyks (2019) studie kan det vara så att de inte tagit hänsyn till alla faktorer då det inte varit ett fokus i deras studie.

Enligt Arslan & Karan (2010) är det vanligt förekommande att banken även beaktar uppgifter som antal personer i låneansökarens hushåll, utbildningsnivån för individen och om kunden har en ledande befattning samt om hen äger bilar. Ovan nämnda faktorer nämndes dock inte av några av de intervjuade bankerna och är således något som de inte beaktar vid just deras bedömningar. Att dessa faktorer inte nämndes av de bankerna som studerats i studien, skulle kunna bero på kulturella skillnader och tidsskillnader. Det skulle också kunna vara så att de studerade bankerna tar dessa faktorer i beaktning, men att de missat att ta upp dem under de utförda intervjuerna.

Något som utmärkte sig i bankernas kreditbedömningar, var hur de ställde sig till vad kunden avsåg spendera pengarna på. Det varierar hur mycket bankerna i kreditbedömningen beaktar vad kundens avsikt med pengarna är. Tidigare forskning har inte lyft fram att syftet med lånen påverkar i en kreditbedömning. Det skulle således kunna vara så att det inte i alla länder är lagstadgat att banken måste känna till ändamålet med lånet och att det därför inte finns tidigare forskning på området. Det anses inte förvånande att flertalet banker inte är intresserade av vad syftet för lånet i större utsträckning än vad som är lagstadgat. Vi fann det snarare märkligt att några banker väljer att lägga en värdering i vad kunderna syftar att spendera konsumtionslånet på, då ett konsumtionslån trots allt är avsett att spenderas. Eftersom konsumtionslån inte har

någon säkerhet så bör det inte påverka bankernas värdering om lånet konsumeras på en resa eller på shopping. Frågan är om de banker som ser syftet som en viktig del i bedömning sedan följer upp och kontroller vad pengarna faktiskt spenderats på, eller om de lutar på att de utlånade medlen spenderas på det som kunden angett.

Tre av sju banker angav att de gör en KALP vid varje kreditbedömning. De andra bankerna gör även de kalkyler där de jämför inkomster och utgifter för att se vilket överskott som består, men de benämnde inte kalkylen vid namnet KALP, dock kan det antas att det är en KALP kalkyl de syftade på. Detta går i linje med tidigare forskning från Arslan & Karan (2010) och Andreeva & Matuszyk (2019) som belyser att både inkomster och utgifter är viktiga faktorer vid kreditbedömningar. Dock nämner de, i sina studier, inget om kalkyler, men vid beräkning av skillnaden mellan inkomster och utgifter, kan det antas att banker upprättar kalkyler.

Sexton (u.å.) menar att det är av vikt att undersöka låntagarens tidigare historik, för att se om de skött sina tidigare lån, vilket samtliga banker håller med om. I empirin kan vi se att storleken på de inkomster kunden angivit, accepterar bankerna skiljer sig en viss procent från den taxerade inkomsten. Differens som bankerna accepterar skiljer sig från 3–15 procent. Vad gäller differenserna, så finns det ingen tydlig skillnad mellan hur bankerna ställer sig till den, utifrån deras storlek som bank. Både den högsta respektive den lägsta acceptansnivån, kom från två nischbanker. Det är således väldigt varierande hur bankerna ställer sig till detta och det går inte heller här att se något samband mellan bankernas storlek eller vår indelning av bankerna och deras inställning till avvikelser. I empirin kan vi se att bankerna belyser att det inte är särskilt märkvärdigt att det förekommer avvikelser. Bankerna menar att det finns olika anledningar till att differensen kan ha uppkommit, just på grund av att den senast taxerade lönen är från året innan. Varför varje banks acceptans av differens varierar så mycket mellan bankerna, är svårt att säga. Men det faktum att avvikelser är så vanligt, skulle kunna vara en förklaring till hur bankerna ställer sig så olika till hur stor differens varje bank accepterar utan en grundligare kontroll. Ytterligare en förklaring skulle kunna vara att skillnaden i den accepterade differens hos bankerna speglar sig från bankernas riskpositioneringsstrategi. En bank som på grund av dess riskstrategier accepterar högre risker, kan troligen acceptera högre differenser och skillnader i kunders angivna inkomster.

I empirin kan vi se att bankerna anser att uppgifterna om tidigare skötsamhet från UC är väldigt viktiga faktorer som påverkar deras bedömning i stor grad, vilket är i linje med tidigare forskning från Sexton (u.å.). Några av bankerna förklarar att hur en individ har skött sina tidigare krediter avspeglar sig direkt mot hur de i framtiden kan antas sköta deras avtalade avbetalning och förklarar att det är därför denna typ av historik är viktig att undersöka, vilket avspeglar Thomas, Ho & Scherers (2001) syn på låntagares historik. Det anses som rimligt att bankerna baserar sin bedömning på historik då det är den information som bankerna har tillgänglig att bedöma riskerna på. Det är rimligt att anta att desto mer information och historik en bank kan använda sig av i sin bedömning, desto bättre uppfattning kan banken skaffa sig om kunden.

Bankerna ställde sig lite olika till vilken faktor som innebär mest risk. Flera banker nämnde återbetalningsförmågan som den största risken, likt Getter (2006), vilken egentligen är en kombination av olika faktorer. Övervägande del av bankerna nämnde inkomsten som den mest avgörande faktorn vid givande av kredit. Det kan anses rimligt att återbetalningsförmåga och inkomst är de viktigaste faktorerna vid kreditgivning. Det kan tänkas givet att en person inte kommer att kunna betala tillbaka ett låneåtagande utan inkomst.

Bankerna förklarade att de gör sitt bästa i att skatta framtiden genom att se till både nutid och historik, vilket även Thomas, Ho & Scherer (2001) beskriver är ett möjligt tillvägagångssätt. Att bankerna beaktar hur kunden sköter sig just nu, men även hur den har skött sig de senaste två till tre åren, vilket enligt Thomas, Ho & Scherer (2001) betyder att de beaktar individens dynamiska beteende. Att basera risken på en längre period innebär att bankerna troligen tar hänsyn till eventuella förändringar i kundens ekonomi och på så sätt beaktar bankerna kundens beteende och eventuella livsförändring. Att bankerna beräknar risken över en längre period uppfattas positivt då det bör innebära att de garderar sig mot eventuella förändringar i låntagarens ekonomi.

Vi kan se ett visst samband mellan hur stora belopp som bankerna får låna till konsumtionslån och bankens storlek. Att bankernas maxgränser skiljer sig åt, är inte särskilt konstigt, då de större bankerna rimligtvis har en större totalstock att låna ut från.

5.2. Bankernas risker

Altman (1980) beskriver att bestämmandet av återbetalningssannolikheter är kärnan i god kreditgivning. Bankerna förklarade att det är återbetalningsförmågan som bedöms i deras riskbedömningar. Bankerna beskriver även utlåningsförloppet på ett sätt som påminner om Altmans (1980) definition. Oberoende av bankernas storlek och den kategorisering som bankerna delats in i så sker utlåningsförloppet på ett likvärdigt sätt för samtliga banker. Det kan anses rimligt att utlåningsförloppet ter sig likt bland samtliga banker vi intervjuat, då samtliga verkar i Sverige och följer samma regelverk och standarder.

Hur stor andel av lånen som bankerna beviljar och vilken riskgrad de i banken kan acceptera, skiljer sig åt. Det går inte att tydligt dra några slutsatser om hur riskbenägna de är utifrån deras storlek som bank eller utifrån den indelningen av bankerna som vi gjort. En av nischbankerna stack dock ut, vilken kommenterade att de har som affärsidé att bevilja lån som andra banker kanske inte hade beviljat, det vill säga, lite mer riskfyllda lån. De andra bankerna vi intervjuat angav dock att de inom deras banker använder sig av en mer restriktiv riskgrad. Det fanns dock även inom de bankerna en skillnad i hur stor grad av risk som ansågs vara acceptabel. Det är i linje med Firestone och Rezedems (2016) teori om att banker värderar lån med ökad risk olika.

Det anses rimligt då bankerna riktar sig till olika kundsegment av marknaden och därför även bör vara villiga att acceptera olika risknivåer.

Omfattningen på den bestämmanderätt som kredithandläggarna har vid kreditbedömningar skiljer sig mellan de olika bankerna. En nackdel med att handläggarna har stor bestämmanderätt skulle kunna medföra missbruk av denna handlingsfrihet. Missbrukas bestämmanderätten genom att handläggarna bedömer utanför sin befogenhet, kan bedömningar på felaktiga grunder uppstå. Det skulle kunna innebära och medföra att banken då inte har mätt risken på ett korrekt sätt (Firestone & Rezedems, 2016). Då bankerna har identifierat befogenhetsöverträdelser som en eventuell nackdel med handlingsfrihet, så har bankerna förmodligen tagit det i beaktning. Det antyder att befogenhetsöverträdelser inte är en vanligt förekommande företeelse, då bankerna trots att de identifierat den risken väljer att ge kredithandläggarna relativt stor handlingsfrihet. Ytterligare missbruk av bestämmanderätten skulle enligt en av de medelstora bankerna kunna vara diskriminering, vilket är förbjudet, (Andreeva & Matuszyk, 2019). Det skulle kunna vara så att vissa typer av kundgrupper premieras och beviljas mer frekvent än andra, jämförelsevis mot om allt hade skötts automatiserat i ett system, där handläggaren inte blandade in sina egna personliga värderingar eller fördomar.

I empirin kan vi se att bankerna beaktar kundens syfte med lånet i olika grad. Det kan vara så att det är olika viktigt för olika banker att veta vad pengarna faktiskt ska spenderas på, men utifrån empirin verkar det även vara så att olika handläggare bedömer olika beroende på vad pengarna syftas att spenderas på. Några respondenter anser att vissa ändamål är bättre än andra och att ändamålet med pengarna väger in i lånebeslutet. Frågan är om bankerna har olika riktlinjer för vad som kan anses acceptabelt att spendera pengarna på, eller om den enskilde handläggaren själv bedömer vad hen anser vara ett acceptabelt ändamål. Får den enskilde bedömaren själv avgöra, skulle det kunna innebära att kreditbedömningen som handläggarna gör kan påverkas av demografiska eller personliga drag hos kreditbedömmaren, så som till exempel ålder, vilket Cole, Kans & Klapper (2014) menar kan påverka.

Bankerna, precis som Win (2018), uppger att den främsta risken vid utlåning är att kunderna inte kommer kunna svara för sina överenskomna skyldigheter och betala tillbaka lånet. Vidare menade bankerna att följderna av att kunderna inte betalar tillbaka lånen, uppstår i en kreditförlust för banken, vilket överensstämmer med Firestone & Rezedems (2016) studie. Denna kreditförlust blir särskilt stor just vid konsumtions lån, då bankerna inte har en säkerhet att utmäta. Eftersom bankerna förlitar sig på kundens förmåga att betala, anger de att det är av vikt att säkerställa att kreditförlusterna blir så låga som möjligt. Det upplevs svårt att se ett orsakssamband mellan bankernas positionering eller storlek och deras kreditförluster. Samtliga banker anger att de har en låg kreditförlust. Något som dock är intressant är att en av nischbankerna som upplevs som en av de mer riskbenägna bankerna är samtidigt den bank som anger att de det senaste året har lägst kreditförlust. För att förhindra kreditförluster förs statistik och uppföljning sker. Ett snabbt agerade håller enligt bankerna kreditförlusterna låga, vilket anses rimligt, då en snabb uppföljning kan förhindra att kunder stoppar huvudet i sanden och inte

fullföljer avtalet. Betalar kunden inte tillbaka lånet, måste banken, enligt IFRS 9, reservera hela eller delar av beloppet kunden var skyldig, för en eventuell kreditförlust, vilket då påverkar bankens resultat. Det gäller således då att banken fångar upp de kunderna snabbt för att inte få en negativ påverkan på bankens resultat. Just kreditförlusten, är en stor riskfaktor enligt Firestone & Rezendem (2016) vid utlåning av pengar.

I det empiriska materialet kan vi se att den största risken vid en kreditbedömning, är att bankerna missbedömer kundens vilja och förmåga. Empirin ger en känsla av att bankerna snarare bedömer förmågan än viljan vid deras kreditbedömningar. De bedömer genom sina kreditbedömningar återbetalningsförmågan för varje individ, vilket kan likställas med förmågan. Viljan att betala, har det inte framgått lika tydligt hur de bedömer. Eventuellt skulle det kunna vara så att viljan bedöms genom att se till historik, det vill säga, tidigare skötsel. Dock är det svårare att bedöma en persons avsikt vid en riskbedömning.

Skilsmässa, plötsliga långvariga sjukdomar och Covid-19 nämns bland annat som tre händelser som kan påverka risken i lånen avsevärt. Även Getter (2006) antyder att oväntade händelser, är svåra att bedöma innan de skett vilket då blir en riskfaktor för banken, vilket bankerna håller med om, då de menar att det alltid kommer förekomma en viss mängd kreditförluster. Ytterligare en faktor som nämns som en stor risk vid konsumtionslån, är dödsfall. Desto äldre lånan sökaren är, desto mindre chans är det att hen får ett konsumtions lån beviljat, vilket är i linje med Arslan & Karans (2010) studie. Vid dödsfall finns det ingen som fortsatt kan svara för de överenskomna skyldigheterna och betala av lånet, (Win, 2018). Det finns dessutom på konsumtionslån ingen säkerhet som då kan utmätas vid den här typen av händelse, vilket då bidrar till en ökad risk för banken. Dock är det så att banken vid dödsfall kan kräva pengar från dödsboet, vilket teoretiskt sett kan innebära att banken återfår delar av eller hela fordran. Problemet för banken är dock att bankens fordran inte är en prioriterad fordran för dödsboet. Men, det är möjligt att det är så att äldre med mindre tillgångar är de som behöver ta den här typen av lån och att det därför inte finns några tillgångar att utmäta i deras dödsbo.

Några banker varken kunde eller ville, generalisera genom att dela in personer i olika slags riskgrupper. Det anses som konstigt att dessa banker inte har identifierat några utmärkande riskgrupper, då det sannolikt finns olika kundgrupper som medför en högre grad av risk. Det kan vara så att bankerna har identifierat den typen av riskgrupper, men inte vill uppge dessa av prestigeskäl. Det är även möjligt att den enskilde kredithandläggaren vid en manuell bedömning låter sig påverkas av dennes fördomar och då delar in kunder i olika grupper. Utav de banker som identifierat olika riskgrupper fanns det dock inte en tydlig grupp som kunde ses ha en högre risk. Det kan även anses förvånansvärt att dessa banker inte identifierat samma grupper, till exempel skulle det kunna antas att låntagare med lägre inkomst skulle kunna vara en utstickande högriskgrupp.

5.3. Bankernas riskstrategier

Baserat på studier gjorda av Cingillioglu (2017) och Andries & Brown (2017) ska det finnas ett tydligt samband mellan interna riskstrategierna hos en bank och bankens affärsmodell. Av den insamlade empirin framgår det att flertalet av bankerna har ett stort fokus i sina affärsmodeller att agera som helhetsbanker för en kund och vill därför inte definiera sig som högriskbanker. Av det är det rimligt att anta att bankernas riskstrategier bygger på att ta låga risker och istället satsa på säkra affärer, som har högre sannolikhet att lånet blir återbetalt som avtalat. Det bör innebära bankerna tillämpar lägre räntenivåer då samtliga banker som angivit att de har individuellt satt ränta förklarat att den är riskbaserad.

Skillnaderna i hur bankerna ser på lönsamheten kopplat till blacolån är intressant, främst av anledningen att bankerna trots skillnaderna väljer att beskriva sin verksamhet och affärsmodell på ett likartat sätt. Frågan är om det är så att vissa av bankerna ser mer konservativt på riskerna kring blacolån och därför missar att ta del av lönsamheten för dem. Det kan även vara så att banken som i nuläget ser lönsamheten, är förblindad av möjligheterna och därför ser förbi de stora kreditriskerna som kan kopplas till blacolån. Ytterligare en tanke är då om det kan vara likt det Win (2018) visar i sin studie om bankerna i Burma som utnyttjar en välmåendefastighetsmarknad, att banken inte ser kreditriskerna för att de ännu inte drabbats av att riskerna i en särskilt stor utsträckning har realiserats.

En av de medelstora bankerna som beskriver sig själva som en helhetsbank beskriver att banken vill utveckla sig mer mot blacolån, främst för att banken uppmärksammat att det är en produkt som många kunder önskar. I det läget tolkas det snarare som att banken är intresserad av att vara en del av blacolånsmarknaden just för att de vill vara en helhetsbank. Det verkar som att banken inte vill förlora någon del av sina kunders affärer av anledningen att de inte erbjuder tillräckligt stor variation av produkter, snarare än att banken ser någon direkt lönsamhet i just blacolånen i sig. Således upplevs det som att banken främst ser lönsamhet i att agera som helhetsbank vilket innebär att bankens affärsstrategi styrs av den önskan. Det leder till att det går att utläsa ett tydligt samband mellan bankens affärsstrategi och riskstrategi, likt det Cingillioglu (2017) och Andries & Brown (2017) visar. Banken har ett fokus på att vara en lågriskbank samtidigt som affärsstrategin för banken är att agera som helhetsbank, vilket lockar dem att lägga större fokus på lån med högre risk. Vidare så visade det sig att en av nischbankerna la sitt stora fokus på blacolånen och såg således dessa som det mest lönsamma. Deras fokus i affärsmodellen var att effektivisera sig så att de kunde nå ut till fler kunder och på så sätt öka sin lönsamhet. Således tänker vi oss att banken anser att de minimerar riskerna kopplat till kreditförluster genom att utveckla tillförlitliga riskbedömnings modeller. Även här ses således ett tydligt samband mellan bankens affärsmodell och riskstrategi, som Cingillioglu (2017) och Andries & Brown (2017) visat.

Precis som Stone (1972) diskuteras i sin studie angående vikten för bankerna att förstå relationen mellan kostnaderna för de utgivna lånen och prissättningen av sina tjänster, beskriver

även flertalet banker att de tar hänsyn till det i sin bedömning kring räntenivåer. Fem av de sju intervjuade bankerna tillämpar idag individuellt satta räntor för blacolån och en av de två som idag inte göra det, arbetar för att så småningom göra det. Precis som Stone (1972) beskriver visar även empirin att bankerna själva anser att det är av stor vikt för dem att ta hänsyn till ytterligare faktorer än endast bankens kostnader för själva lånet när de beräknar den individuella räntan för ett lån. Bankerna som idag tillämpar individuell ränta beskriver att den baseras på risken för lånet. Det är rimligt att anta att ränta baserat på riskklassificering är ett sätt för banken att skydda sig från eventuella framtida kreditrisker. Det kan således innebära att bankerna kompenserar för den risk en kund utsätter dem för. Även de banker som inte har en individuell prissatt ränta kompenserar rimligtvis för kreditrisker i sin räntepressättning, även om de gör det genom att beräkna räntan på ett genomsnitt. Det är därför troligt att bankernas främsta motiv till att tillämpa individuellt satta räntor är som ett sätt att konkurrera, då bankerna även utan individuellt satta räntor, kompenserar för kreditrisken. Det kan även vara så att banken önskar öka sin lönsamhet så som Walke, Jr Fullerton & Tokle, (2018), beskriver att banker som sätter räntor baserat på riskerna för det individuella lånet gör. Det är intressant att fundera över skillnaderna i bankernas synsätt av lönsamheten för blacolån. Det verkar framgå att det precis som Cingillioglu (2017) och Andries & Brown (2017) kommit fram till, finns ett tydligt samband mellan affärsmodell och riskstrategier. Helhetsbankerna vill tjäna pengar genom att vara just helhetsbanker och erbjuder därför blacolån mer som ett komplement för att uppfylla ambitionen att ha så många av kundens affärer som möjligt. Banken som fokuserar på att tjäna pengar genom att vara effektiva och snabba, erbjuder blacolån för att det ändå någonstans är ett enkelt sätt att tjäna pengar på. Således kan det tolkas som att blacolån ofta förknippas med höga räntor och snabba pengar.

Av empirin visar det sig att några banker vid kundens fallissemang av lånen säljer dem vidare till inkassobolag. Det är något som Farruggio & Udhe (2015) visat i sin studie, bidrar till att det uppstår en högre likviditet hos banken och att det är ett bra sätt för banken att minska sin exponering för kreditrisker då den förs bort från banken. Troligen är det så att även de övriga bankerna säljer vidare fallerade lån till inkassobolag, då det är en praxis i Sverige och då bidrar det även för dem till en minskning av deras exponering för kreditrisker. Att möjligheten finns att sälja skulder vidare till inkassobolag, skulle i viss mån kunna skapa en trygghet för bankerna. Vid händelse av fallissemang kommer bankerna trots allt att kunna få tillbaka en del av lånet genom att sälja det vidare, vilket minskar exponeringen. Det kan vara en anledning till att banker vågar se på blacolånen som en lönsam produkt, då det trots allt finns en typ av säkerhet genom den möjligheten.

Vidare beskriver fem av de sju intervjuade bankerna att de använder sig av olika interna modeller i samband med riskbedömningen, något som Thomas, Ho & Scherer (2001) i sin studie beskriver vara av stor vikt för banker om de vill vara konsekventa i sina beräkningar. Det är av stor vikt då det är viktigt att kunna bedöma återbetalningsriskerna på ett korrekt sätt. Båda de två bankerna som idag inte använder sig av egenutvecklade interna modeller beskriver att de arbetar för att utveckla det. När modeller utvecklats kommer de att vara mer precisa än de

modeller de använder idag, då de kan ta hänsyn till mer data och även, precis som Thomas, Ho & Scherer (2001) beskriver det som, kommer leda till säkrare beräkningar och bedömningar. Vidare är det endast två av bankerna som uppger att de har en max kvot på hur hög andel av deras totala utlåning som får bestå av blacolån. Det kan anses förvånansvärt då det kan tolkas som att de övriga bankerna inte har tagit hänsyn till den exponeringsgrad de kan utsättas för, om bankerna får för höga kreditförluster på grund av att de beviljat för många blacolån som fallerat. En av storbankerna uttryckte det dock som att det aldrig kommer att kunna komma så långt, trots att de inte har en max kvot för dessa lån. Anledningen till det är att en så stor mängd blacolån inte beviljas och faktorer så som bankens exponering ständigt följs upp. Det är rimligt att anta att så även är fallet för resterande banker. För banker som inte lägger ett fokus vid blacolån och främst ser det som ett komplement är det troligen inte nödvändigt att sätta en max kvot på hur stort belopp de kan låna ut, så länge exponeringen följs upp.

Sofistikerade banker kan, enligt Rime (2005), tjäna på att främst rikta sig till lågrisk kunder, då de enligt Basel II inte krävs att banken håller lika stort kapital som de behöver göra för högrisk kunder. Det kan även vara en kostnad för mindre sofistikerade banker. Så verkar även vara fallet för de banker som deltagit i vår studie. Det är främst en av nischbankerna, vilken kan anses vara mindre sofistikerad än storbankerna, som har sitt fokus starkt riktat mot blacolån även om det är ytterligare en nischbank och en medelstor bank som är intresserade i att utvidga sig på den marknaden. Följaktligen riktar sig dessa banker troligen mer mot högrisk kunder vilket även bör innebära att de behöver hålla ett stort kapital som säkerhet för eventuella kreditförluster. Det innebär därmed en högre kostnad. Bankerna arbetar även med att verifiera att de risker de identifierat motsvarar verkligheten, något som är viktigt enligt Firestone & Rezende (2016) studie, då även det kan bidra till att bankerna inte håller onödigt stora kapital, vilket i sig är en kostnad. Avslutningsvis kan vi även se ett mönster i att bankerna skiljer sig i hur de bedömer risk och osäkerhet kopplat till blacolån, precis som Firestone & Rezende (2016) beskriver i sin studie. Det framgår att en stor del av bankerna är mer konservativa och således också tar avstånd från de högre kapitalkostnaderna som kan kopplas till blacolån. Det innebär därför att bankerna kan investera kapitalet istället för att ha det vilande. Det kan antas att desto mer riskfyllda kunder banken gör affärer med desto mer kapital måste de ha vilande i banken för eventuella kreditförluster. Det kompenseras bankerna bland annat för genom att ta ut en högre ränta från de kunder som innebär en högre kreditrisk, vilket då delvis bör täcka kostnader för det stillastående kapitalet. Det kan därför antas att de banker som gör affärer med lågrisk kunder har lägre avkastning på sitt utlånade kapital då de inte behöver kompensera för kostnaderna som det vilande kapitalet innebär.

5.4. Konsumtion ur konsumentens perspektiv

Precis som Mendelson & Amihud (1982) i sin studie beskriver det, ställs varje konsument inför en utmaning i att planera sin konsumtion i förhållande till framtida antaganden om sin disponibla inkomst. På samma sätt ställs bankerna inför en liknande utmaning i att bedöma hur en

kund kommer klara av att hantera sina åtaganden baserat på hur framtiden kommer att se ut, både med kundens disponibla ekonomi, förmåga och vilja att uppfylla sitt engagemang. Precis som Getter (2006) beskriver så går det av empirin att utläsa att efterfrågan för konsumtionslån ökat sedan tidigare. Flertalet av bankerna märker att kunder efterfrågar den typen av produkt och väljer därför att anpassa sig till den efterfrågan. Vidare motsäger en av bankerna det Getter (2006) visar i sin studie, genom att beskriva att de sett ett kundbeteende som visar att konsumenter som önskar låna blacolån jämför och shoppar runt efter de bästa avtalen. Det kan vara så att när Getter (2006) gjorde sin studie, så var det mindre vanligt att konsumenter vågade stå på sig, eller tog sig tiden att se över olika erbjudanden, medan de idag gör det. Ytterligare en anledning som gör att det idag är lättare för konsumenter att jämföra olika lånevillkor kan vara genom digitaliseringen. Det finns nämligen flertalet aktörer på den svenska marknaden som jämför räntor och lånevillkor på nätet, vilket kan förenkla för kunden. Det verkar som att konsumenterna drar fördel av att jämföra, vilket upplevs sätta press på bankerna att vara konkurrenskraftiga med sina räntesättningar för blacolån. Utöver att digitaliseringen fungerar som ett sätt för kunden att jämföra olika banker, kan det upplevas som att den även bidrar till att kunder enklare kan rekommendera och avråda andra från banker genom recessioner av egna erfarenheter.

I empirin kan vi se att flera banker diskuterar olika typer av kundgrupper. Precis som Mendelson & Amihud, (1982) beskriver kan kundgrupperna som bankerna diskuterat ses som kunder som är både "låntagare i nöd" och den sparsamma typen. En av nischbankerna beskriver att de för högrisk kunder begär att få in ett kontoutdrag från kunden från de senaste 90 dagarna, som de använder för att analysera kundens beteende. Det kan innebära att banken ibland kan se om en kund är den typen som tar lån så fort pengarna tar slut, vilket inte ser så bra ut. Vidare så beskriver samtliga banker att de även ser över och tar hänsyn till om och hur mycket tidigare lån och krediter en kund har. Ingen av bankerna har antytt någon oro över att deras lån ska bli bortprioriterat så som Amar m.fl. (2011) diskuterar i sin studie, där de visar att konsumenter med flera lån ofta betalar av de minsta lånen först, oavsett hur hög ränta det är. Till det påpekar bankerna att den faktorn tas med i beaktning genom att de studerar hur hög risk det är att lånet inte betalas tillbaka. Kommer banken då fram till att den risken är för hög så beviljas inte lånet. Banken reflekterar då inte över om en kund med flera krediter kan komma att välja att betala av deras lån sist, för att det är störst. Det skulle således kunna innebära att bankerna indirekt tar hänsyn till risken att kunderna betalar av deras lån sist om kunden har flertalet lån, då bankerna inte vill bevilja lån till kunder de inte tror kommer betala tillbaka lånet.

Trots de lagar som finns om diskriminering som ska följas, är det i vissa lägen möjligt att viss diskriminering slinker igenom så som Getter (2006) visar i sin studie att minoritetsgrupper ofta betalar högre ränta, vilket då är en typ av sofistikerad diskriminering. Samtliga banker tillfrågades om de kunde se några skillnader i risk hos olika kundgrupper och då påtalade flertalet av dem vikten i att bedöma alla kunder individuellt för att inte hamna i en generaliseringsfälla. Det verkar således framgå att samtliga banker arbetar för att motverka att diskriminering vid långivning sker, dels genom att försöka att inte generalisera kundgrupper. Det kan anses rimligt

att samtliga banker trots att de arbetar mot diskriminering trots det ofrivilligt deltar i sofistikerad diskriminering, likt det Getter (2006) beskriver. Trots att bankerna enligt lag måste följa diskrimineringsreglerna kan det kanske förekomma att bankernas kredithandläggare låter sig påverkas av egna subjektiva värdering.

5.5. Summering av analysavsnittet

Faktorerna som bankerna beaktar vid en kreditbedömning, både stämde överens och skilde sig från tidigare forskning, vilket förklaras av både kulturella skillnader och tidsskillnader. Bankerna frågar om vad lånets syfte är, dock fann vi det märkligt då konsumtionslån är avsedda att spenderas på konsumtion och därför borde inte syftet påverka. Samtliga banker kan antas göra en KALP kalkyl. Samtliga banker undersöker en låntagares tidigare historik, vilket anses som rimligt då det är den information som finns tillgänglig för bankerna att bedöma riskerna på. Det anses även rimligt att inkomst och återbetalningsförmåga ses som de viktigaste faktorerna för bankerna, då de behövs för att återbetala ett lån. Bankerna beaktar både nutid och dåtid, vilket är ett sätt för bankerna att beakta kundernas dynamiska beteende.

Oberoende av bankernas storlek och den kategorisering som bankerna delas in i så sker utlåningsförloppet på ett likvärdigt sätt för samtliga banker. Det går inte att dra några slutsatser om hur riskbenägna bankerna är utifrån bankens storlek eller den indelning som vi gjort. Bedömningar på felaktiga grunder kan uppstå när kredithandläggarna har bestämmanderätt, i form av befogenhetsöverträdelser eller diskriminering. Demografiska och personliga drag hos kredithandläggaren skulle kunna påverka hans bedömning. Det är svårt att se ett orsakssamband mellan bankernas positionering eller storlek och deras kreditförluster. Snabbt agerande och kontinuerlig uppföljning håller bankernas kreditförluster låga. En stor risk vid kreditbedömningar är att banken missbedömer kundens vilja och förmåga att betala tillbaka ett lån. Oväntade händelser, så som dödsfall, är en stor risk för bankerna, då det kan innebära oförutsedda kreditförluster. Det fanns ingen utsäende gemensammast identifierad riskgrupp, vilket kan anses förvånansvärt.

Det kan antas att helhetsbanker fokuserar på affärer med låg risk. Trots att flertalet banker beskriver sig på ett likartat sätt, skiljer sig deras syn på konsumtionslån väsentligt. Det återfinns ett tydligt samband mellan bankernas affärsmodell och riskstrategier. Bankerna har olika syn på om konsumtionslån är en lönsam produkt eller inte. Det kan antas att bankernas främsta motiv till att tillämpa individuellt satta räntor är i syfte att konkurrera, då bankerna även utan individuellt satta räntor, kompenserar för kreditrisken. Ett sätt för bankerna att minska sin kreditriskexponering är att sälja av fallerade lån till inkassobolag. Majoriteten av bankerna är mer konservativa och tar således avstånd från de högre kapitalkostnaderna som kan kopplas till blancolån. Det kan antas att desto mer riskfyllda kunder banken gör affärer med desto mer kapital måste de ha vilande i banken för eventuella kreditförluster.

Det framkommer av studien att det finns en hög efterfrågan av konsumtionslån utan säkerhet, något som bekräftas av samtliga banker. Digitaliseringen sätter troligen press på bankerna då kunderna där enkelt kan jämföra olika räntor och lånevillkor. Det innebär att banker idag behöver vara så konkurrenskraftiga som möjligt med sina räntesättningar på blacolån. Att fokusera på digitalisering kan vara konkurrensfördel. För bankerna ska kunna analysera kundens beteende analyseras kundens kontoutdrag samt intern och extern statistik. Sofistikerad diskriminering kan förekomma trots att det finns lagar mot det.

6. Slutsats

Syftet med studien var att få kunskap om vilka faktorer bankerna beaktar vid en låneförfrågan av konsumtionslån till privatpersoner samt hur den riskbedömning som genomförs vid låneförfrågan påverkas av den riskstrategi som bankerna tillämpar. Utöver det syftade studien till att få kunskap om vilka risker bankerna identifierar som sina största samt hur bankerna beaktar konsumenternas beteende i riskbedömningarna.

Det har av studien framkommit att de främsta faktorerna bankerna beaktar vid en låneförfrågan är kundens återbetalningsförmåga, vilket består av dels inkomst dels kundens tidigare skötsamhet. Information om kundens skötsamhet köper bankerna in från UC. De största riskerna för bankerna är om de missbedömer kundernas vilja och förmåga att betala tillbaka ett lån samt eventuella oväntade händelser som påverkar kundens återbetalningsförmåga. Bankerna tar i olika grad, hänsyn till kunder och konsumenters beteende i riskbedömningarna. Det gör bankerna genom analyser av offentlig statistik samt interna och externa faktorer. Bankerna tillämpar olika typer av riskklassificeringsmodeller som baseras på samma faktorer som beaktas vid kreditbedömningar. Riskklassificeringsmodellerna påverkas av vilken riskstrategi bankerna tillämpar. Hur bankerna väljer att positionera sig på marknaden och vilken risknivå de ligger på, avgörs av vilken affärsmodell och riskstrategi de tillämpar. Banker som ser högrisklån som den mest lönsamma produkten, är således beredda att ta högre risker.

Studiens syfte har besvarats och studien har således bidragit till kunskap om vilka faktorer bankerna beaktar vid en låneförfrågan samt hur bankerna tar hänsyn till kunders beteende. Vi har även förvärvat kunskap om hur dessa faktorer påverkar bankernas riskbedömning och riskstrategier.

6.1. Begränsningar och förslag till fortsatt forskning

En begränsning med studien är att vi inte lyckats komma i kontakt med några kreditinstitut att intervjua och studera. Att inkludera även mindre kreditinstitut i studien hade kunnat tillföra en större bredd och ett djupare perspektiv på kreditbedömning och riskstrategier.

Ytterligare en begränsning med studien är den tidsram som studien hållits inom. Under studiens gång uppkom ytterligare frågor som om de besvarats kunnat medföra en djupare kunskap inom ämnet. Hade studien inte begränsats av tid, hade det varit önskvärt att få möjlighet att intervjua informanterna ännu en gång med fördjupade frågor.

Under uppsatsen gång har vi uppmärksammat en del områden som inte täckts av vår studie, som hade varit intressanta att undersöka vidare. I vår studie nämner respondenterna att de, när de gör en riskbedömning, beaktar om kunderna har viljan och förmågan att betala tillbaka pengarna de lånat. Vi har i studien studerat förmågan, men inte viljan. Att i framtiden även studera viljan, skulle ge ytterligare djup och kunskap inom kreditbedömning.

Vidare, är ett förslag till fortsatt forskning att undersöka effekterna av Covid-19. Det vill säga hur Covid-19 kommer påverka den svenska befolkningens skuldsättning, fallissemang och antal nytagna blancolån, är bland annat sådant som skulle tillbringa intressant ny kunskap.

7. Referenser

Allen, S. (2013). *Financial risk management [electronic resource] : a practitioner's guide to managing market and credit risk*. [Elektronisk] New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., Hoboken. Tillgänglig: Ebookcentral. [2020-04-01]

Altman, E. (1980). Commercial Bank Lending: Process, Credit Scoring, and Costs of Errors in Lending. [Elektronisk] *Journal of Finance & Quantitative Analysis*, Vol. 15 (4), P 813-832. Tillgänglig: Buisness Source Premier. [2020-04-14] DOI: 10.2307/2330559

Amar, M., Ariely, D., Ayal, S., Cryder, C. & Rick, S. (2011). Winning the Battle but Losing the War: The Psychology of Debt Management. [Elektronisk] *Journal of Marketing Research (JMR)*, Vol. 48, pS38-S50. Tillgänglig: Buisness Source Premier [2020-04-11] DOI: 10.1509/jmkr.48.SPL.S38

Andreeva, G & Matuszyk, A. (2019). The law of equal opportunities or unintended consequences?: The effect of unisex risk assessment in consumer credit. [Elektronisk] *Journal of the Royal Statistical Society: Series A (Statistics in Society)*. Vol. 182 (4), P 1287-1311. 25p. Tillgänglig: Business Source Premier. [2020-04-14] DOI: 10.1111/rssa.12494

Andries, A, M. & Brown, M. (2017). Credit booms and busts in emerging markets. [Elektronisk] *Economics of Transition*, Vol. 25 Issue 3, p377-437. Tillgänglig: Buisness Source Premier [2020-04-08] DOI: 10.1111/ecot.12127

Arsland, Ö & Karan, M. B. (2010). Consumer Credit Risk Characteristics: Understanding Income and Expense Differentials. [Elektronisk] *Emerging Markets Finance & Trade*. Vol. 46 (2). P 20-37, 18p. Tillgänglig: Business Source Premier. [2020-04-14] DOI: 10.2753/REE1540-496X460202

Bryman, A., & Bell, E. (2013). *Företagsekonomiska forskningsmetoder. 2., [rev.] uppl.* Stockholm: Liber

Cingillioglu, I. (2017). Maximizing the Return on Banking Technology Investments: The Efficiency Challenge. [Elektronisk] *International Journal of Economic Perspectives*, Vol. 11 Issue 2, p977-981. Tillgänglig: Buisness Source Premier [2020-04-11]

Cole, S., Kanz, M. & Klapper, L. (2014). Incentivizing Calculated Risk-Taking: Evidence from an Experiment with Commercial Bank Loan Officers. [Elektronisk] *The Journal of Finance*. 70(2):537-575. Tillgänglig: Buisness Source Premier [2020-04-14]

Dalen, M. (2015). *Intervju som metod. 2 Uppl.* Oslo: Universitetsförlaget.

Edelberg, W. (2006). Risk-based pricing of interest rates for consumer loans. [Elektronisk] *Journal of Monetary Economics*, Vol. 53 Issue 8, p2283-2298. Tillgänglig: Buisness Source Premier [2020-04-08] DOI:10.1016/j.jmoneco.2005.09.001

Elliot, V., Stockenstrand, A.K. & Söderström, R. (2019). *BANKBOKEN. HUR BANKER FUNGERAR, DRIVS OCH REGLERAS*. 1th ed. Lund: Studentlitteratur AB.

FarOnline (2016) *IFRS 9* [Elektronisk]. FarOnline: Tillgänglig: <https://www.faronline-se.ezproxy.server.hv.se/dokument/i/ifrs0009/?q=ifrs%209> [2020-05-20]

Farruggio, C. & Uhde, A (2015). Determinants of loan securitization in European banking. [Elektronisk] *Journal of Banking & Finance*, Vol. 56, p12-27. Tillgänglig: Business Source Premier [2011-10-14] DOI: 10.1016/j.jbankfin.2015.01.015

FI (Finansinspektionen) (u.å.). *Bank*. [Elektronisk]. Stockholm: FI. Tillgänglig: <https://www.fi.se/sv/bank/> [2020-03-21]

Firestone, S. & Rezende, M. (2016). Are Banks' Internal Risk Parameters Consistent? Evidence from Syndicated Loans. [Elektronisk] *Journal of Financial Services Research*, Vol. 50 Issue 2, p211-242. Tillgänglig: Business Source Premier [2020-04-14] DOI: 10.1007/s10693-015-0224-z

Getter, D, E. (2006). Consumer Credit Risk and Pricing. [Elektronisk] *Journal of Consumer Affairs*, Vol. 40 Issue 1, p41-63. 23p. Tillgänglig: Business Source Premier [2020-04-14] DOI:10.1111/j.1745-6606.2006.00045.x

Greve, J. (2017). *MODELLER FÖR FINANSIELL PLANERING OCH ANALYS*. Uppl. 2:2. Lund: Studentlitteratur AB.

Kaplan, R.S & Mikes, A. (2016). Risk Management-the Revealing Hand. [Elektronisk] *Journal of Applied Corporate Finance*, Vol. 28 (1), p8-18. 11p. Tillgänglig: Business Source Premier. [2020-04-14] DOI: 10.1111/jacf.12155

Mendelson, H. & Amihud, Y. (1982). OPTIMAL CONSUMPTION POLICY UNDER UNCERTAIN INCOME. [Elektronisk] *Management Science*, Vol. 28 Issue 6, p683-697. Tillgänglig: Business Source Premier [2020-04-12] DOI: 10.1287/mnsc.28.6.683

Rime, B. (2005). Will Basel II Lead to a Specialization of Unsophisticated Banks on High-Risk Borrowers? [Elektronisk] *International Finance*, Vol. 8 Issue 1, p29-55. Tillgänglig: Business Source Premier [2020-04-13] DOI: 10.1111/j.1367-0271.2005.00150.x

SCB (Statistiska Centralbyrån) (2018-04-16) *Skulderna ökar trots amorteringskrav och lånetak* [Elektronisk]. Stockholm: SCB. Tillgänglig: <https://www.scb.se/hitta-statistik/artiklar/2018/skulderna-okar-trots-amorteringskrav-och-lanetak/> [2020-03-21]

SCB (Statistiska Centralbyrån) (2020-02-27) *Ökad tillväxttakt för hushållens lån I januari* [Elektronisk]. Stockholm: SCB. Tillgänglig: <https://www.scb.se/hitta-statistik/statistik-efter-amne/finansmarknad/finansmarknadsstatistik/finansmarknadsstatistik/pong/statistiknyhet/finansmarknadsstatistik-januari-2020/> [2020-03-21]

Sexton JR, D. K. (u.å.). Determining Good and Bad Credit Risks among High- and Low-Income Families. [Elektronisk] *Journal of Business*. Vol. 50 (2). P 236. 4p. Tillgänglig: Business Source Premier. [2020-04-14] DOI: 10.1086/295935.

Stone, B. (1972). THE COST OF BANK LOANS. [Elektronisk] *Journal of Financial & Quantitative Analysis*, Vol. 7 Issue 5, p2077-2086. Tillgänglig: Business Source Premier [2020-04-11] DOI: 10.2307/2329955

Teplý, Petr. (2018). *Consumer Lending in Theory and Practice*. [Elektronisk] Prague: Karolinum Press. Tillgänglig: EBSCOhost. [2020-04-02]

Thomas, L. C., Ho, J. & Scherer, W. T. (2001). Time will tell: behavioural scoring and the dynamics of consumer credit assessment. [Elektronisk] *IMA Journal of Management Mathematics*, Vol. 12 Issue 1, p89-103. Tillgänglig: Business Source Premier [2020-04-13] DOI:10.1093/imaman/12.1.89

Thomas, L.C. (1992). *Credit scoring and credit control : based on the proceedings of a conference on credit scoring and credit control, organized by the Institute of Mathematics and Its Applications and held at the University of Edinburg in August 1989*. [Elektronisk] Oxford: Clarendon Press; New York: Oxford University Press. Tillgänglig: Worldcat [2020-04-11]

Thurén, T. (2007). *Vetenskapsteori för nybörjare*. 2:3. Uppl. Malmö: Liber AB.

Walke, D. G., Jr Fullerton, T. M. & Tokle, R. J. (2018). Risk-based loan pricing consequences for credit unions. [Elektronisk] *Journal of Empirical Finance*, Vol. 47, p105-119. Tillgänglig: Business Source Premier [2020-04-08] DOI:10.1016/j.jempfin.2018.02.006

Win, S. (2018). What are the possible future research directions for bank's credit risk assessment research? A systematic review of literature. [Elektronisk] *International Economics & Economic Policy*. Vol. 15 (4), p743-759. 17p. Tillgänglig: Business Source Premier. [2020-04-14] DOI: 10.1007/s10368-018-0412-z

Win, Sandar. (2018). Banks' lending behaviour under repressed financial regulatory environment: In the context of Myanmar. [Elektronisk] *Pacific Accounting Review (Emerald Group Publishing Limited)*, Vol. 30 Issue 1, p20-34. Tillgänglig: Business Source Premier [2020-04-13] DOI: 10.1108/PAR-05-2016-0054

8. Bilagor

8.1. Bilaga 1: Intervjuguide

Intervjuguide

Frågorna är uppdelade efter de teman som presenterats i teorin. För varje tema har ett par huvudfrågor utformats som kopplas till temat och studiens syfte. Efter dessa presenteras underfrågorna som används för att bidra till en djupare förståelse genom mer utvecklade svar kopplat till huvudfrågorna. Frågorna är utformade för att ge respondenten så stor möjlighet som möjligt att svara utifrån sin subjektiva person, genom att vara korta och öppna. Intervjuguiden används för semistrukturerade intervjuer för att både bidra med en tydlig guidelinje om vilka frågor som ska besvaras, men för att även utöka möjligheterna för tilläggsfrågor för att få djupare och mer utvecklade svar.

Tema: Kreditbedömning

Huvudfrågor:

- **Vilka kriterier ser banken på hos låntagaren vid en kreditbedömning?**
- **På vilken tidpunkt i kundens liv baseras risken vid en kreditbedömning?**

Underfrågor:

- Vilka uppgifter ber ni låneansökarna lämna i samband med ansökan om lån?
- Förlitar ni er på de uppgifter som kunden lämnar, eller kollar ni upp så att dessa stämmer?
 - o Om så är fallet: På vilket sätt gör ni det?
 - o Om inte: Ser ni några fördelar eller nackdelar med om ni eventuellt hade dubbelkollat dessa uppgifter?
- Är det olika faktorer och uppgifter ni beaktar beroende på hur högt belopp en kund önskar låna?
- Läger ni olika stor vikt vid någon av dessa faktorer eller uppgifter hos en kund, när ni gör en kreditbedömning?
 - o Om så är fallet: Vilken av dessa faktorer lägger ni störst vikt vid?
- Bedömer ni risken kopplat till kunden från en specifik tidpunkt i deras bakgrund?
- Har ni en beloppsgräns på hur höga belopp en kund får låna utan säkerhet?
 - o Om så är fallet: Hur hög är den?

- Är det viktigt för er att veta vad kunden avser att spendera pengarna som den lånar av er på?

Tema: Bankernas risker

Huvudfrågor:

- **Hur går en kreditbedömning till av en låntagare som önskar låna ett mindre lån för konsumtion utan säkerhet?**
- **Vilka risker identifierar bankerna att de utsätter sig för i samband med ett accepterande av konsumtions lån utan säkerhet?**

Underfrågor:

- Hur går ni tillväga vid en kreditbedömning för ett mindre lån utan säkerhet?
- Vilka risker har ni identifierat som de största respektive minsta i samband med ett mindre lån utan säkerhet?
- För ni statistik på hur stor andel låntagare som inte kan betala tillbaka sina lån?
 - o Om så är fallet: Hur stor är andelen låntagare som inte lyckas betala tillbaka sina konsumtions lån?
 - o Om inte: tror ni att det skulle kunnat vara en fördel om ni fört statistik över det?
- Hur stor frihet har en kredithandläggare hos er att själv avgöra vem hen beviljar ett lån till?
 - o Om fallet är så att de har frihet: På vilket sätt skiljer sig den friheten mellan era olika kreditgivare?
- Ser ni några fördelar eller nackdelar med att en kredithandläggare har frihet vid ett lånebeviljande?
- Ser ni att olika typer av kunder medför olika risker?
 - o Om så är fallet: Vilka typer av kunder anser ni medför störst respektive minst risker i samband med ett mindre lån utan säkerhet?

Tema: Bankernas riskstrategier

Huvudfrågor:

- **Baserat på riskerna som bankerna identifierat i samband med den här typen av lån, hur har dessa risker format deras riskstrategier och hantering av riskerna?**
- **Skiljer sig de olika bankernas hantering av de identifierade riskerna och deras riskstrategier åt?**

Underfrågor:

- Hur ser er affärsmodell ut?
- Har ni utformat några modeller för att bedöma riskerna kopplade till beviljande av dessa typer av lån?
 - o Om så är fallet: Hur ser dessa ut?
 - o Om inte: Ser ni några fördelar respektive nackdelar kopplat till om ni hade haft utformade modeller för riskbedömning?
- Hur stor andel av de lån ni beviljar skulle ni definiera som mer högrisklån respektive lågrisklån?
- Hur gör ni för att säkerställa att de risker ni identifierat motsvarar verkligheten?
- Hur beräknas räntan för den här typen av lån ut för varje enskilt lån och kund?
- På vilka faktorer, baseras räntan för den här typen av lån?
- Finns det en viss "kvot?" högrisklån som ni får/kan bevilja?
 - o Om så är fallet: Hur hög är den?
 - o Om inte: Vilka fördelar och nackdelar upplever ni att en sådan kvot kunde bidra med?

Tema: Konsumtion ur konsumentens perspektiv

Huvudfråga:

- **Har banken undersökt de olika typerna av konsumenter och hur dessa agerar och reflekterar kring sin egen skuldsättning och använder de sig i så fall av detta i sin riskidentifiering, kreditbedömning och i sina riskstrategier?**

Underfråga:

- Vid bedömningar av riskerna kopplat till den här typen av lån, har ni undersökt hur olika konsumenter agerar och reflekterar kring ränta och skuldsättning?
 - o Om så är fallet: På vilket sätt?
 - o Använder ni er av den bedömningen när ni identifierar risker?
 - Om så är fallet: På vilket sätt?
 - o Om inte: Ser ni några fördelar eller nackdelar med att eventuellt undersöka det i framtiden?



HÖGSKOLAN VÄST
Institutionen för ekonomi och IT
Avdelningen för företagsekonomi
461 86 TROLLHÄTTAN
Tel 0520-22 30 00
www.hv.se

Arbetsintegrerat Lärande