



EKONOMIHÖGSKOLAN

Lunds universitet

FÖRETAGSEKONOMISKA INSTITUTIONEN

EXAMENSARBETE
PÅ KANDIDATNIVÅ
VT-08

REVISIONENS BETYDELSE VID KREDITGIVNING

- en studie av skillnader mellan
småstad och storstad

HANDLEDARE:
Erling Green
Carl-Michael Unger

FÖRFATTARE:
Therese Ekström
Mikael Renck
Anna Sjöberg

SAMMANFATTNING

TITEL:	Revisionens betydelse vid kreditgivning – en studie av skillnader mellan småstad och storstad
SEMINARIEDATUM:	5 juni 2008
ÄMNE/KURS:	FEKK01, Examensarbete kandidatnivå, 15 högskolepoäng
FÖRFATTARE:	Therese Ekström, Mikael Renck, Anna Sjöberg
HANDLEDARE:	Erling Green, Carl-Michael Unger
NYCKELORD:	Revisionsplikt, kreditbedömning, banker, storstad, småstad.
SYFTE:	Syftet med vår uppsats är att återge ett antal banktjänstemäns föreställningar huruvida ett avskaffande av revisionsplikten kommer att påverka kreditbedömningen och kreditgivningen. Samt diskutera ett antal tänkbara effekter av ovanstående förändringar och om det finns några skillnader mellan banktjänstemän i småstad och storstad
METOD:	Uppsatsen är en kvalitativ undersökning. Sju semistrukturerade intervjuer har genomförts med banktjänstemän, tre i Malmö och fyra i småstäder i Skåne.
TEORETISKA PERSPEKTIV:	Teorier kring revision, avskaffandet av revisionsplikten, kredithanteringsprocessen samt en sociologisk teori, som berör skillnader mellan livet i en storstad och en småstad, har använts.
EMPIRI:	Det empiriska materialet bygger på sju intervjuer med banktjänstemän i södra Skåne.
RESULTAT:	Kredithanteringsprocessen skiljer sig åt beroende på vilken kontext bankerna är verksamma i, till exempel den sociala kontakten, mellan kund och banktjänsteman, har en större betydelse i småstadsbanker. En del av dessa skillnader kommer att förstärkas när revisionsplikten avskaffas.

ABSTRACT

- TITLE:** The importance of auditing in granting of credits – a study of the difference between small towns and big cities
- SEMINAR DATE:** June 5th 2008
- COURSE:** FEKK01, Degree Project Undergraduate level, Business Administration, Undergraduate level, 15 University Credits Points (UPC) or ECTS-cr
- AUTHORS:** Therese Ekström, Mikael Renck, Anna Sjöberg
- ADVISORS:** Erling Green, Carl-Michael Unger
- KEY WORDS:** Audit obligation, credit rating, banks, big cities, small towns.
- PURPOSE:** The purpose of the essay is to portray a number of bank clerks views on whether an abolishment of the audit obligation will effect the credit rating and granting. Furthermore we will discuss a number of possible effects of the changes described above and if there are any differences between bank clerks in small towns and big cities.
- METHODOLOGY:** The essay is a qualitative examination. Seven semi-structured interviews have been made with bank clerks, three in Malmö and four in small towns in Skåne.
- THEORETICAL PERSPECTIVES:** Theories concerning audit, the abolishment of the audit obligation, the credit rating process and a sociology theory, which affects the difference between life in a big city and in a small town, has been used.
- EMPIRICAL FOUNDATION:** The empirical foundation is contains seven interviews with bank clerks in southern Skåne.
- CONCLUSIONS:** The credit rating system differs depending on the context in which the bank operates, for example the social connection, between the customer and bank clerk, have a greater influence in small town banks. A few of these differences will be strengthened when the audit obligation is abolished.

TACK TILL

våra handledare, som hjälpt oss genom processen

Erling Green och Carl-Michael Unger

våra respondenter, som ställt upp med sin tid och kunskap

Eva Aurell Bengt-Åke Bengtsson

Helena Bengtsson Lorena Holm Ingvar Karlsson

Richard Ohlsson Mats Olofsson

övrig bankpersonal som hjälpt oss hitta rätt respondenter

samt alla andra som hjälpt oss, utan er hade vi aldrig lyckats.

Therese Ekström

Mikael Renck

Anna Sjöberg

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

1	INLEDNING	7
1.1	Bakgrund	7
1.1.1	Bankers åsikter om revision	8
1.1.2	Lokala skillnader	8
1.2	Problemdiskussion	9
1.2.1	Problemformulering	10
1.3	Syfte	11
1.4	Antaganden	11
1.4.1	Kredithanteringsprocessen och informationshantering	11
1.4.2	Sociala kontakter	12
1.4.3	Lokal kreditgivning	12
1.4.4	Revisionsplikten	13
1.5	Avgränsningar och definitioner	13
1.6	Disposition	15
2	METOD	16
2.1	Metodval	16
2.1.1	Ansats	16
2.1.2	Kvalitativ undersökning	16
2.1.3	Fallstudie	17
2.1.4	Antaganden	17
2.2	Datainsamling	17
2.2.1	Intervjuer	17
2.2.2	Sekundärdata	18
2.2.3	Reliabilitet och validitet	18
2.3	Källkritik	19
3	TEORI	19
3.1	Revision och revisionsplikten	19
3.2	Avskaffande av revisionsplikten för små företag	21
3.3	Kredithanteringsprocessen	21
3.4	Banker i storstäder kontra småstäder	23
3.4.1	Urbanismen som livsstil	23
4	EMPIRI	24
4.1	Intervjuer i storstad	24
4.1.1	Mats Olofsson, Företagsfinansiering Region Syd, SEB Leasing & Factoring, Malmö	24
4.1.2	Lorena Holm, Kreditanalytiker Företag, Nordea, Malmö	28
4.1.3	Richard Ohlsson, Företagsrådgivare, Handelsbanken, Malmö	30

4.2	Intervjuer småstäder	33
4.2.1	Ingvar Karlsson, Företagsrådgivare, Sparbanken Syd, Ystad	33
4.2.2	Bengt-Åke Bengtsson, Kundansvaring privat och företag, Nordea Ystad	36
4.2.3	Helena Bengtsson, Företagsrådgivare, Swedbank, Vellinge	38
4.2.4	Eva Aurell, Bankdirektör, Handelsbanken, Höllviken	40
5	ANALYS	44
5.1	Kredithanteringsprocessen och informationshantering	44
5.1.1	I en småstad kommer banktjänstemännen i högre utsträckning, än i en storstad, att göra avsteg från centralt uppställda styremedel vid kreditgivning.	44
5.1.2	I en småstad kommer banktjänstemännen i högre utsträckning, än i en storstad, att värdesätta de mjuka faktorerna.	45
5.2	Sociala kontakter	45
5.2.1	I en småstad kommer banktjänstemännen i högre utsträckning, än i en storstad, att ha tillgång till tredjepartskällor.	45
5.2.2	I en småstad kommer banktjänstemännen i högre utsträckning, än i en storstad, att delta i och värdesätta öppna sociala nätverk	46
5.2.3	I en småstad kommer banktjänstemännen i högre utsträckning, än i en storstad, att delta i och värdesätta slutna sociala nätverk.	46
5.2.4	I en småstad kommer banktjänstemännen i högre utsträckning, än i en storstad, anse att stark social koppling kan väga upp en oreviderad årsredovisning.	47
5.3	Lokal kreditgivning	48
5.3.1	I en småstad kommer banktjänstemännen i högre utsträckning, än i en storstad, att värdesätta närheten till kunden.	48
5.3.2	I en småstad kommer banktjänstemännen i högre utsträckning, än i en storstad, anse att stark lokal förankring kan väga upp en oreviderad årsredovisning.	49
5.4	Revisionsplikten	49
5.4.1	I en småstad kommer banktjänstemännen i högre utsträckning, än i en storstad, att vara mer villig att se till alternativa säkerheter till revisionen.	49
5.5	Revisionens betydelse vid kreditgivning	50
6	AVSLUTANDE DISKUSSIONER	52
6.1	Slutsatser	52
6.2	Förslag till vidare studier	54
	KÄLLFÖRTECKNING	56
	BILAGA 1 - INTERVJUMALL	59

1 Inledning

I detta kapitel redogör vi för vårt ämnesval, frågeställning samt syfte.

1.1 Bakgrund

Revisionsplikten har länge varit ett omdiskuterat ämne i Sverige. Debatten som gäller små och medelstora företag tog fart i och med den borgerliga valsegern 2006. Kärnan i debatten handlade om huruvida det är försvarbart att ur ett samhällsekonomiskt perspektiv behålla revisionsplikten. Den borgerliga regeringens avsikt var att förenkla arbetet för småföretagarna. (Precht, 2006) De gav den sedan tidigare utsedda utredaren Bo Svenssons ett tilläggsdirektiv till den redan pågående utredningen Om revisorer och revision. (SOU 2008:32, Ekdahl, 2007) Tilläggsdirektivet innebär att det ska utredas hur revisionsplikten ska avskaffas, inte om. (Balans, 1/2007) Bo Svensson kom med sitt första delbetänkande kring avskaffandet av revisionsplikten den 3 april 2008. Han förespråkar en avreglering av plikten från den 1 juni 2010 för små och medelstora företag som på årsbasis omsätter mindre än 83 miljoner, har en balansslutning under 41,5 miljoner och har färre än 50 anställda (Lans, 2008). Förslaget innebär att 99 procent av alla svenska företag undantas från revisionsplikten (Lans, 2008).

Revisionsplikten, som i Sverige omfattar alla aktiebolag, har en förhållandevis kort historia. Den infördes 1983 på förslag av brottsförebyggande rådet (BRÅ). Målet var att minska den ekonomiska brottsligheten i landet (Thorell & Norberg 2005). 2004 infördes en ny revisionsstandard, en svensk version av den internationella redovisningsstandarden som tidigare införts i övriga Europa. Revisionsplikten för mindre bolag regleras i det fjärde (78/660/EEG artikel 11 och 51) och sjunde bolagsdirektivet där medlemsländerna ges rätt att undanta mindre bolag från revisionsplikten. Något som alla europeiska länder har gjort, förutom Sverige och Malta. (Sandén, 2007)

Varje år lämnas det in cirka 318 000 årsredovisningar till bolagsverket och i 13 procent av dessa har företagets revisor lämnat någon form av anmärkning i revisionsberättelsen. Dessa anmärkningar registreras av Upplysningscentralen (UC) och Skatteverket. De tre vanligaste

anmärkningarna handlar om att hälften av bolagets eget kapital är förbrukat, att bolaget ej registrerat skatter på ett korrekt sätt eller att årsredovisningen ej upprättats i tid.

I Storbritannien inleddes avskaffandet av revisionsplikten 1994 och under början av 2000-talet genomfördes en stor studie för att undersöka kvalitén på de bolagen som hade reviderade årsredovisningar. Resultaten blev påtagliga och påvisade väsentliga kvalitetsbrister i årsredovisningarna. (Skough et al, 2007)

1.1.1 Bankers åsikter om revision

Bankväsendet i Sverige uppskattar revisionen och anser att den är en viktig pusselbit i deras undersökande arbete (Ekdahl, 2007). Anders Ekdahl, chef för Swedbanks företagsavdelning, menar att i med ett avskaffande av revisionsplikten får bankerna anpassa sig och eventuellt ändra sitt arbetssätt för att kunna göra säkra kreditbedömningar av ett företag. Han säger även att banker i framtiden eventuellt kommer att kompensera sig för den ökade risken genom att ta ut en högre avgift av företaget (Ekdahl, 2007). Detta uttalande går rakt emot tidigare studier, det vill säga att banker inte kommer att höja sin riskbenägenhet utan istället kommer kräva reviderade siffror för att ge krediter (Nilsson, Rurfors, Zakrisson 2007). Karin Markstedt, chef för Kredit- och branschanalys på Nordea Stockholm, anser att bankerna även i fortsättningen ”kommer att efterfråga reviderade årsredovisningar av företag som ansöker om kredit” (Ekdahl, 2007, s. 7). Hon säger att grunden i alla bankers kreditbeslut är kundens framtida betalningsförmåga och om de inte får tillräckligt med information kan de inte bifalla en kreditansökan. En reviderad årsredovisning föredras alltid då man vet att en revisor står bakom uppgifterna. (Ekdahl, 2007)

1.1.2 Lokala skillnader

Att det finns lokala skillnader i hur banker gör sina kreditbedömningar mellan storstäder och småstäder har Silver påvisat i sin doktorsavhandling ”Lokala skillnader i bankers kreditbedömning av små och medelstora företag” (2001). Han menar att den lokala kontexten som bankerna verkar inom påverkar deras kreditgivning och på detta sätt påverkas bankernas kreditbedömningar av små företag. Att dessa skillnader till stor del beror på lokala nätverk och en lokal kännedom är också något han tar fasta på. Samtidigt påvisar både storstadsbanker och småstadsbanker en stark koppling mellan att använda kvantitativa instrument, till exempel

årsredovisningar, som grund vid kreditbedömningar (Silver 2001). Andra forskare som påvisat att det finns skillnader i hur banker gör sina kreditbedömningar av små företag är Kling, Driver & Larsson (2003). De menar att bankerna och de som bedöms i allra högsta grad påverkar utfallet i kreditbedömningen. Bankers kreditbedömningssystem grundar sig på hur det ser ut i ”stora, väletablerade och producerande företag och är därför mindre användbara i små och nystartade företag” (Kling et al, 2003, I Landström (red.), (2003) s. 69). Det kan vara en av anledningarna till att det saknas bra modeller för kreditbedömningar ”som går att använda på små företag [vilket] kan vara en förklaring till att kreditbedömare skiljer sig åt i sina personliga bedömningar av kreditansökningar” (Kling et al, 2003, I Landström (red.), (2003), s. 70). När småföretag bedöms av kreditgivare används ofta förtroende och personkemi som nyckelord när kredittagaren diskuteras. Kreditbedömningen av småföretag är därför oftast en bedömning av personen bakom företaget (Kling et al, 2003; Green 1997).

1.2 Problemdiskussion

Rapporten ”Revisionsplikten i små aktiebolag” skrevs på uppdrag av Svenskt Näringsliv och författarna analyserade revisionsplikten för- och nackdelar och huruvida nyttan av revisionen överstiger kostnaden för småföretagen. Ett beslut angående revisionsplikten vara eller icke vara kommer snart att avgöras av Riksdagen. En rapport som haft betydelse är Thorell och Norbergs (2005), som bland annat handlar om revisionsplikten betydelse i små och medelstora företag.

En aspekt som kommer att påverkas är bankernas kreditbedömning, då revisionen ses som en säkerhet för bankerna. Detta är ett argument för bibehållandet av revisionsplikten. Utan en revisor som granskar företagets finansiella rapporter kan det bli svårare att få sin ansökan om kredit godkänd. (FAR, 2005) Revision kan ses som en säkerhet för banker och andra långivare, vilket potentiellt kan öka utsikten för kreditgivning. Vid en kreditbedömning vänder sig banken till företagets revisor för att få uppdaterad information. (Svensson 2004) Årsredovisningen spelar en stor roll vid kreditbedömningen men ses dock inte alltid som tillräckligt tillfredsställande, då den endast är bakåtblickande. Thorell och Norberg (2005) menar att företagen frivilligt kommer att fortsätta revideras om revision kvarstår som ett krav för att få kredit hos banken. De skriver att revisionsplikten är av värde för bankerna, men att bankerna även till stor del använder sig av uppgifter från kreditupplysningsföretag.

Till största del har alla bankkontor vuxit upp från lokala bankkontor. Den moderna teknik bankerna har tillgång till idag gör det lättare för dem att kunna ta avgörande beslut även om banken fysiskt befinner sig långt från företaget. Bankerna kan till exempel använda sig av credit scoring¹ teknik och portföljanalyser² för att fatta beslut utan lokal närhet till företaget. Mallsystem och datoriserade system gör att den individuella informationen om företaget blir allt mindre viktigt. Lokala bankkontor profilerar sig ofta med att de står kunden väldigt nära och vill skapa en personlig kontakt. Här talar man om till exempel kyrktornsprincipen, det vill säga att alla företag som banken har som kunder går att se från det lokala kyrktornet. (Silver, 2001) Av Silvers forskning visar det sig att ”kreditgivning till mindre företag utanför storstadsområden till stor del är baserad på lokala och informella informationskällor som inte låter sig avspeglas i datoriserade beslutssystem”. (Silver, 2001, I Landström (red), 2003, s. 152) Banktjänstemän vill vara säkra på att de fattat rätt beslut vid kreditgivningen. Men denna säkerhet av att rätt beslut fattats kan de få på olika sätt. Antingen genom att de vet att de kan lita på all fakta de fått från kunden, därför att det är en känd kund, eller för att alla fakta kontrollerats med hjälp av siffror. (Green, 1997) Kan det vara så att stora bankkontor ofta har många kunder som de ej har någon nära personlig koppling till? Kan detta göra att de har striktare bedömningskrav? Eller är det så att bankerna alltid följer viss formalia oberoende av närheten till företagsinformation?

Vi har valt att titta på hur bankernas kreditbedömningskrav kommer att påverkas av att revisionsplikten avskaffas. Vi kommer att inrikta oss på att se om det går att finna skillnader mellan de krav storstadskontor och småstadskontor ställer på små och medelstora företag.

1.2.1 Problemformulering

Vi vill undersöka om de småstadskontor som har en stark koppling till sina kredittagare har en större benägenhet, än storstadskontor, att bevilja krediter till företag som väljer bort revision.

Kommer det att finnas skillnader i hur storstads- och småstadskontor gör kreditbedömningar efter att revisionsplikten avskaffas?

¹ Statistisk analys av en persons kreditvärdighet.

² Analys som används för att göra en riskbedömning.

1.3 Syfte

Syftet med vår uppsats är att återge ett antal banktjänstemäns föreställningar huruvida ett avskaffande av revisionsplikten kommer att påverka kreditbedömningen och kreditgivningen. Samt diskutera ett antal tänkbara effekter av ovanstående förändringar och om det finns några skillnader mellan banktjänstemän i småstad och storstad.

1.4 Antaganden

Antagandena vi nedan redogör för kommer vi använda för att analysera vår empiri. Syftet med antagandena är att på ett strukturerat sätt hjälpa oss och läsaren att få en överskådlig bild av vårt tillvägagångssätt.

1.4.1 Kredithanteringsprocessen och informationshantering

Vårt första antagande är att banktjänstemannen i en småstadsbank kommer att vara mer benägna att göra avsteg från bankinterna styrinstrument. Med detta antagande menar vi att banktjänstemän i småstäder är mer benägna att titta på de mjuka faktorerna (till exempel kontakter inom det lokala näringslivet) än vad fallet är för banktjänstemän i storstäderna. För banktjänstemän i storstäderna betyder det att vi tror de kommer att lägga större vikt vid kvantitativ information så som årsbokslut i sin kreditbedömningsprocess. Generellt symboliseras banker i storstäder i högre grad av formella system då dess kontext inte påverkar dem i lika stor grad som kontexten gör i småstäder. Detta innebär att vi använder oss av följande antaganden:

Antagande 1.1 I en småstad kommer banktjänstemännen i högre utsträckning, än i en storstad, att göra avsteg från centralt uppsatta styrmedel vid kreditgivning.

Antagande 1.2 I en småstad kommer banktjänstemännen i högre utsträckning, än i en storstad, att värdesätta de mjuka faktorerna.

1.4.2 Sociala kontakter

I en mindre lokal kontext, där omgivningen symboliseras av ett fåtal aktörer, med starkare band dem emellan, kommer banktjänstemän i större omfattning att använda sig av sociala kontakter i informationshanteringen av kreditärenden. Banktjänstemännen i småstäder kommer även att försöka att använda sig av sina kontakters nätverk och på så sätt kommer de att värdesätta informationsgivare med stora kontaktnät som revisorer, advokater och politiker, mer än i storstaden. För banktjänstemän i småstäder kommer det därför att bli viktigare att delta i öppna sociala nätverk (idrottsklubbar, företagareföreningar, handelskammare) och slutna sociala nätverk (Rotary, Lions). Detta för att stärka sina sociala band till omgivningen. Vi har valt att formulera följande antaganden:

Antagande 2.1 I en småstad kommer banktjänstemännen i högre utsträckning, än i en storstad, att ha tillgång till tredjepartskällor.

Antagande 2.2 I en småstad kommer banktjänstemännen i högre utsträckning, än i en storstad, att delta i och värdesätta öppna sociala nätverk.

Antagande 2.3 I en småstad kommer banktjänstemännen i högre utsträckning, än i en storstad, delta och värdesätta slutna sociala nätverk.

Antagande 2.4 I en småstad kommer banktjänstemännen i högre utsträckning, än i en storstad, anse att stark social koppling kan väga upp en oreviderad årsredovisning.

1.4.3 Lokal kreditgivning

I en småstad kommer individerna att bli viktigare för banken, både banktjänstemännen och kunderna. Det symboliseras av att banktjänstemännen i en småstad kommer att ha ett större socialt ansvar att synas och vara representanter för banken, samtidigt som banktjänstemännen i en storstad kommer att ha en mer tillbakadragen roll i samhället. I småstäder kommer även banktjänstemännen att vilja skapa starkare band till kunderna genom att finnas representerade i många olika sammanhang av samhället. Lokal närhet och tillgänglighet kommer även det att vara en aspekt som har större betydelse i en småstad. Utifrån detta har vi formulerat följande antaganden:

Antagande 3.1 I en småstad kommer banktjänstemännen i högre utsträckning, än i en storstad, att värdesätta närheten till kunden.

Antagande 3.2 I en småstad kommer banktjänstemännen i högre utsträckning, än i en storstad, att anse att stark lokal förankring kan väga upp en oreviderad årsredovisning.

1.4.4 Revisionsplikten

I en småstad, som symboliseras av ett fåtal aktörer och av starkare band mellan dessa, kommer banktjänstemän att behöva ta fler eller andra aspekter i övervägande när de beviljar krediter än i storstäder. De måste bland annat ta de sociala aspekterna i åtanke och överväga vad olika beslut kan få för konsekvenser på deras övriga åtaganden. Då en banktjänsteman i en småstad lägger större vikt vid mjuka faktorer, kommer inte avsaknaden av en kvantitativ informationskälla ha lika stor betydelse för kreditgivningen. Vi har därför formulerat följande antagande:

Antagande 4.1 I en småstad kommer banktjänstemännen i högre utsträckning, än i en storstad, att vara mer villiga att se till alternativa säkerheter till revisionen.

1.5 Avgränsningar och definitioner

Vi har valt att avgränsa oss till att endast undersöka banker som kreditgivare och på så sätt fränsett övriga kreditgivare. Detta har vi gjort på grund av att bankväsendet i Sverige står för den absoluta merparten av den totala utlåningen (Sveriges Riksbank, 2004). Vi kommer att rikta våra intervjuer mot de fyra storbankerna (Nordea, Handelsbanken, SEB och Swedbank) som står för 80 procent av all utlåning i Sverige (Sveriges Riksbank, 2004). Vårt syfte att undersöka eventuella lokala skillnader förutsätter även lokal närvaro vilket banker har i en större utsträckning än andra kreditgivare, som finansinstitut, investmentbanker och investmentbolag.

Vi kommer att avgränsa oss till banker verksamma i Skåne, mest på grund av tids och tillgänglighetsaspekterna för oss som författare. Vi kommer vidare i vår undersökning definiera storstäder som Malmö, Göteborg och Stockholm och småstäder som övriga städer i

Sverige. Indelningen är grovt tilltagen och för att undvika eventuella problem med gränsdragningar kommer vi att avstå från att undersöka banker som är lokaliserade i vad som kan anses vara förorter till storstadsregioner. Vårt undersökningsområde för storstadsregionen kommer att vara Malmö och för småstäder södra Skåne. Vi har medvetet inte valt att intervjua banktjänstemän i Lund, då Lund som en medelstor svensk stad kan uppvisa både attribut som karakteriserar en storstad såväl som en småstad.

1.6 Disposition

Kapitel 1 Inledning	I detta kapitel redogör vi för vårt ämnesval, frågeställning samt syfte.
Kapitel 2 Metod	Vi beskriver de metoder och de överväganden vi gjort i valet av metod samt hur datainsamlingen har gått till.
Kapitel 3 Teori	De teorier vi presenterar i detta kapitel ligger till grund för att vi skall ha möjlighet att analysera det insamlade materialet och på så sätt kunna uppfylla vårt syfte samt att besvara vår frågeställning. I kapitlet presenteras även fakta som ligger till grund för vår uppsats.
Kapitel 4 Empiri	Vi presenterar i detta kapitel sammandrag av de intervjuer vi genomfört indelat efter respektive analysgrupp.
Kapitel 5 Analys	I följande kapitel analyserar vi empirin genom att ta hjälp av de teorier och de metoder vi i tidigare kapitel redogjort för. Våra antaganden utgör rubriker, där vi först analyserar småstad och storstad var för sig, för att sedan jämföra dem med varandra. Slutligen knyter vi ihop antagandena med vår problemställning.
Kapitel 6 Slutsats	I kapitlet redogör vi för de slutsatser vi kommit fram till samt ger förslag på framtida forskning.

2 Metod

Vi beskriver de metoder och de överväganden vi gjort i valet av metod samt hur datainsamlingen har gått till.

2.1 Metodval

2.1.1 Ansats

Vi har använt oss av en deduktiv ansats. Det innebär att vi ställer upp teorier och utifrån dessa formulerade vi antaganden. Sedan samlar vi in vårt datamaterial som med hjälp av antagandena analyseras för att få fram ett resultat. (Bryman & Bell, 2005)

När vi använder oss av en deduktiv ansats måste vi vara försiktiga med att inte bortse från material som inte stödjer teorierna och antagandena som används. Om vi i en deduktiv ansats inte får fram de resultat som förväntats kan man till exempel använda resultaten i en studie med induktiv ansats. (Bryman & Bell, 2005) Eftersom vi inte strävar efter att skapa en ny teori, utan att utgå från teorin i vår analys, så kan vi inte använda en induktiv ansats.

Vi har läst artiklar och tidigare skrivet material om revisionsplikten, kreditgivning samt om eventuella skillnader mellan banker i storstad jämfört med småstad. Under läsningen har vi bildat oss en uppfattning om ämnet som vi sedan utrett vidare.

2.1.2 Kvalitativ undersökning

En kvalitativ undersökning bygger på ord medan en kvantitativ bygger på siffror. Det framkommer oftast mer ingående och djupare resultat från en kvalitativ undersökning. (Bryman & Bell, 2005) Eftersom vi använder oss av semistrukturerade intervjuer i vår datainsamling kommer undersökningen att bli kvalitativ. Vi tror inte att en kvantitativ undersökning hade gett ett en riktig bild av kredithanteringsprocessen. Djupet och öppenheten som en semistrukturerad intervju ger tror vi inte vi hade uppnått med en enkätundersökning eller med en mer strukturerad intervjuform.

2.1.3 Fallstudie

Vår undersökning är en fallstudie av sju olika bankkontor i Skåne. Vi har studerat en avgränsad synvinkel av ett problem under en begränsad tidsperiod (Bell 1995). Området vi studerat är om kreditbedömningen på banker kommer att förändras när revisionsplikten avskaffas. Den synvinkel vi valt att avgränsa oss till är om det finns någon skillnad mellan banker i storstäder och banker i småstäder.

2.1.4 Antaganden

För att kunna besvara vår frågeställning och uppfylla syftet med vår uppsats har vi ställt upp nio antaganden som vi kommer att använda oss av för att analysera vår empiri. Dessa antaganden kommer vi att använda en efter en för att försöka påvisa eventuella skillnader mellan kredithanteringsprocessen och konsekvenser av en avskaffad revisionsplikt för småstads- kontra storstadsbanker.

2.2 *Datainsamling*

2.2.1 Intervjuer

Intervjuerna vi gjort i vår undersökning har varit ett samtal mellan författarna och den intervjuade. Vi har styrt samtalet med förberedda frågor som vi ställt upp (Bilaga 1). Med denna form av semistrukturerade intervjuer får vi öppna svar, som förhoppningsvis ger mer information än om vi använt oss av en mer strukturerad intervjuform med fasta frågor och givna svarsalternativ. (Bryman & Bell, 2005) Det har varit möjligt att använda en semistrukturerad intervjuform eftersom vi har intervjuat ett begränsat antal banktjänstemän och det hade kunnat vara svårt att få de som intervjuades att svara direkt på en del av frågorna kring ämnet. Det är också på grund av detta vi valde att ha intervjuer, då vi ser det som det bästa sättet att få fram den information som söks. I vårt arbete med att ta fram intervjufrågor valde vi att ställa upp nio informationsgivare som vi såg som centrala vid kreditbedömning. Vi bad respondenterna att rangordna dessa informationsgivare för att på så sätt även få mer strukturerade och uttömmande svar. Vid en enkätundersökning blir svaren bestämda av svarsalternativ på samma sätt som i en strukturerad intervju medan i en ostrukturerad intervju kan vi inte styra samtalet mot det ämne vi vill, vilket är möjligt i semistrukturerade intervjuer. (Bryman & Bell, 2005)

Vid intervjuer måste man vara medveten om den så kallade intervjuareffekten. Man måste undvika ledande och värderande frågor samt andra påverkans effekter, till exempel kroppsspråk, som kan påverka den som intervjuas och därigenom ge felaktiga svar. (Bell 1995) För att alla som intervjuas ska få samma förutsättningar har samma person varit intervjuare under samtliga intervjuer. Vi har försökt formulera frågorna utan några värderingar. Före den första intervjun hade vi en testintervju där den intervjuade fick tillgång till frågorna och gavs möjlighet att bedöma intervjuaren och frågeformuläret.

Vi har använt oss av öppna huvudfrågor med underfrågor. På detta sätt får den som intervjuas prata ganska öppet om ämnet och det finns då mer information att analysera. Med hjälp av underfrågorna blir intervjun något mer strukturerad och hjälper oss att hålla oss inom ämnet. Frågorna ställs i en bestämd följd. Ibland har den som intervjuats spontant svarat på en fråga innan den ställts och då har frågan ej upprepats.

Vi har valt att genomföra sju stycken intervjuer, tre i Malmö respektive fyra intervjuer i småstäder. Fler intervjuer hade givetvis medfört att undersökningen hade fått än mer dignitet. Vi anser att det urvalet vi gjort ger en klart representativ bild av bankers kreditgivning. Vi anser att vårt urval har gjort att vi fått en god blandning av banker på respektive marknad. Vi har i vårt urval försökt få intervjuer med representanter för de olika storbankerna (Handelsbanken, Swedbank, Nordea och SEB) i våra två avgränsade områden.

2.2.2 Sekundärdata

Vi har använt oss av sekundärdata som ett komplement till våra intervjuer. Före intervjuerna genomfördes har vi läst in oss på ämnet för att få en större förståelse för vad den vi intervjuar menar. Det är också genom sekundärdata vi får fram de teorier som vi utgår från i vår studie. De sekundärdata vi har använt oss av är främst artiklar och tidigare skriven litteratur i ämnet.

2.2.3 Reliabilitet och validitet

Det är viktigt att alltid avgöra om informationen man fått fram är tillförlitlig och giltig. De sekundärdata vi använder har vi tagit från tillförlitliga källor. Eftersom vårt ämne är aktuellt är det lätt att kontrollera om informationen är giltig. Under intervjuerna har vi varit medvetna om intervjuareffekten (Bryman & Bell, 2005). Vi har genomfört ett antal intervjuer med

samma intervjuare varje gång, detta för att alla som intervjuats ska ha getts samma förutsättningar och på så sätt gett ett mer korrekt svar på våra frågor.

2.3 Källkritik

Eftersom avskaffandet av revisionsplikten fortfarande endast är ett förslag så har inte bankerna några uppsatta regler om hur de ska hantera aktiebolag som väljer bort revision. På grund av detta blir alla svar vi fått från respondenterna angående revisionsplikten hypotetiska. Det är inte säkert att våra intervjuer är representativa för hela Sverige då vi endast haft intervjuer i Skåne. Hade vi haft intervjuer i Stockholm, som storstad, och städer i Norrland, som småstäder, hade kanske svaren sett annorlunda ut. Resultatet hade kanske sett annorlunda ut om vi hade haft tid att intervjua ett större antal.

Det finns mycket sekundärdata att läsa på kring revisionspliktens avskaffande och kredithanteringsprocessen. Vi har valt ut de böcker och de artiklar som kommer från, vad vi ser som, tillförlitliga källor. Vi har även valt att använda både artiklar där författarna är för ett avskaffande av revisionsplikten samt artiklar där författarna är mot ett avskaffande. Detta för att få en bättre bild av de olika sidorna, och få med alla synpunkter kring ämnet.

3 Teori

De teorier vi presenterar i detta kapitel ligger till grund för att vi skall ha möjlighet att analysera det insamlade materialet och på så sätt kunna uppfylla vårt syfte samt att besvara vår frågeställning. I kapitlet presenteras även fakta som ligger till grund för vår uppsats.

3.1 Revision och revisionsplikten

Aktiebolagslagen säger att alla svenska aktiebolag måste utse minst en revisor. Revisorns uppgift är att granska bolagets årsredovisning, bokföring, styrelse och VD:ns förvaltning (ABL 9:3, 2005:551). Revisorn som bolagsstämman väljer måste vara godkänd eller auktoriserad (ABL 9:11). Revisorn ska lämna en revisionsberättelse till bolagsstämman efter varje räkenskapsår (ABL 9:5). I revisionsberättelsen ska det framgå om årsredovisningen

upprättats enligt lag om årsredovisning. Detta innebär också att det måste anges om ”årsredovisningen ger en rättvisande bild av bolagets resultat och ställning” samt om ”förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens övriga delar” (ABL 9:31).

Syftet med redovisningen är primärt tudelat, det är dels resultatberäknande men syftet är även att förse företagets intressenter med information. Redovisningen skall inte bara värdera tillgångar och skulder, eller fastställa historiskt resultat, utan även vara framåtblickande och bedöma företagets framtida vinster. En trend inom redovisningen på senare år har varit en ökad mängd frivillig information i framförallt det ej juridiskt reglerade notsystemet.

Redovisningens syfte är dock på det internationella planet debatterat och vid internationella studier kan man med lätthet se olikheter mellan olika länders redovisningspraxis. (Artsberg, 2005)

Årsredovisningen syftar främst till att ge information till företagets intressenter, som aktieägare, banker, myndigheter och leverantörer (Artsberg, 2005). Att ett småbolags redovisning är korrekt spelar en viktig roll för kreditgivaren. Bolagets finansiella ställning och dess kassaflöde är vitala uppgifter för bankerna vid en kreditbedömning. Revisionen ger en kvalitetsstämpel på företagets redovisning och ger en oberoende bild av företagets finansiella situation. Bankens behov av revision är tredelat, dels leder det till en högre kvalitet på den löpande bokföringen, dels att årsredovisningen får en högre tillförlitlighet samt att revisorn finns tillgänglig vid eventuella frågor. Det blir bekvämare för bankerna om alla aktiebolag är reviderade eftersom de då inte behöver avtala om revision i varje enskilt fall. Banker ställer sig därför oftast positiva till en revisionsplikt. (Thorell & Norberg, 2005)

Principal-agent teorin brukar användas för att beskriva problemet gällande relationen mellan finansiären (principaler) och företagaren (agenter). Revisionsplikten kan ses som ett instrument som principalen använder för att kontrollera agenten. Revisorn är oberoende och har inga intressen hos vare sig principalen eller agenten. (Hatch, 2002) Företagaren har mer information än finansiären genom bland annat direkt insyn. Teorin utgår ifrån att agenten är rationell och nyttomaximerande samt att han försöker öka sin nytta på principalens bekostnad. Principalen försöker i sin tur öka sin information om företaget genom att ställa krav på agenten. (Artsberg, 2005) Vid ett avskaffande av revisionsplikten får principalen svårare att kontrollera agenten då ett av principalens kontrollinstrument försvinner.

3.2 Avskaffande av revisionsplikten för små företag

Bo Svensson lämnade sitt delbetänkande utredningen om revisorer och revision i mars 2008. Han förespråkar att revisionsplikten avskaffas för små och medelstora aktiebolag från och med den 1 juli 2010. Utredaren anser att gränsvärdena skall grundas på de maxgränsvärden som EU sedan tidigare förespråkar. (SOU 2008:32) Detta skiljer sig från det tillvägagångssätt som de styrande i våra grannländer Danmark och Finland har infört, en successiv upptrappning mot EU normen. Finland valde till exempel att till en början sätta gränsvärdena vid en balansomslutning på 100 000 euro, omsättning som ej överstiger 200 000 euro eller max 3 anställda i genomsnitt. Aktiebolagen behöver inte ha en revisor om högst ett av de tre villkoren överstigs. (Precht 2007) Danmark avskaffade 2006 revisionsplikten för företag som enbart överstiger ett av följande tre kriterier: en balansomslutning överstigande 1,5 miljoner danska kronor, 3 miljoner danska kronor i omsättning och max 12 anställda. Man diskuterar just nu att öka gränsvärdena till 29 miljoner danska kronor i balansomslutning, 58 miljoner danska kronor i omsättning och max 50 anställda. (Balans 11/2007)

Den svenska utredningen föreslår att gränsvärdena för att företag ska undantas från revisionsplikten sätts vid 41,5 miljoner kronor i balansomslutning, 83 miljoner kronor i nettoomsättning och max 50 anställda. (SOU 2008:32) I sitt arbete har utredaren tittat på att införa ett successivt avskaffande mot EU:s maxgränsvärden, likt Danmark och Finland. Han anser dock att den lägsta kritiska massan med tre anställda, som Danmark valt, är väl låg och att större företag självmant är mer angelägna om att anlita revisor. Nästa gränsvärde utredaren granskade innebar att 70 procent av de svenska aktiebolagen innefattas och redan det var en väldigt stor grupp. Att lägga gränsvärdena vid maxgränsvärdena istället för mellanskiktet anser utredaren inte får någon reell betydelse då de flesta aktiebolagen i detta skikt självmant kommer att anlita revisor. (Precht, 2008)

3.3 Kredithanteringsprocessen

Den centrala frågan i en kreditbedömning är alltid: ”Återbetalar kunden krediten till fulla belopp i rätt tid?” (Green, 1997 s.23). Med återbetalningsförmåga menas inte bara företagets ekonomiska ställning utan även företagets affärsidé, ledning, produkter och

marknadssituation. Det krävs en beskrivning av företaget, dess omvärld samt att relevanta nyckeltal tas fram för att man ska kunna göra en korrekt kreditbedömning. (Svedin, 1992) Materialinsamling, analys och tolkning är beroende av kreditens storlek och dess risk. Nya krediter kan oftast leda till flera affärer med en kredittagare, vilket bör motivera en djupare och ingående analys av en ny kund. De två centrala grundstenarna vid kreditbedömningar är att undvika kreditförluster och att maximera avkastning på bankens kapital. (Green, 1997)

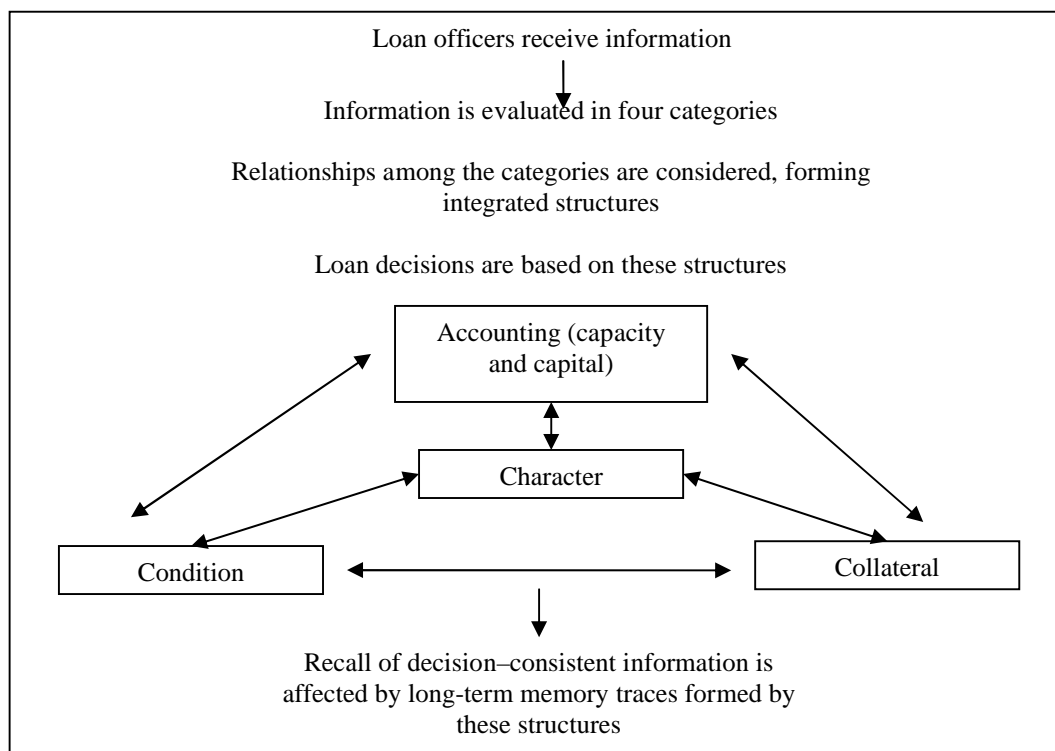
Den traditionella bilden av kreditbedömningar är att man prioriterar ”numeriska, historiska och objektiva förhållanden”. (Green, 1997 s. 11) Prioriteringen är naturlig, men samtidigt diskutabel eftersom man missar uppgifter som skulle kunna ge en bättre och mer korrekt bild av företagets situation. (Green, 1997)

Kredithanteringsprocessen skiljer sig om det rör sig om krediter till en befintlig kund eller en ny kund. Om det rör sig om en befintlig kund har banken vissa förkunskaper om företaget och företagaren som har vuxit fram under deras tidigare åtaganden. Rör det sig om krediter till en ny kund måste bankerna förlita sig mer på den information som är externt åtkomlig, som bokslut och företagsbeskrivning. Även mötet mellan bank och företagsledare spelar här en stor roll. (Green, 1997)

En modell som ofta används för att förklara kreditbedömningsprocessen är kreditbedömningens fem C. De fem C:na står för Capacity, Character, Capital, Collateral och Conditions. (Green, 1997) Med Capacity och Capital menas att man utgår från kredittagarens återbetalningsförmåga, finansiella rapporter och företagsledarens erfarenheter vid ett kreditbeslut. Collateral är vad som kan ses som alternativa säkerheter för en kredit, men kan inte ensam motivera en kredit. Conditions är de omvärldsfaktorer som påverkar kredittagaren, som till exempel räntehöjningar, makroekonomiska förändringar eller förlust av nyckelpersoner. Med Character förutsätts att låntagare är villiga att betala tillbaka sina åtagande. (Bruns, 2001)

Såväl kvantifierbar information som subjektiva och kvalitativa bedömningar används enligt modellen för att fatta kreditbeslut. Modellen tar hänsyn till relationer vid kategorisering av information i kreditbedömningsprocessen. De fem parametrarna samverkar för att ge en total bild av företaget. Modellen menar att både finansiell och icke-finansiell information ligger till grund för kreditbesluten. Historisk data ses som en stark indikation på företagets framtida

utveckling. Detta tillsammans med företagarens utbildning och sociala ställning anser modellen ger bra förutsättningar för att bedöma företagets fortlevnad. (Bruns, 2001) Desto längre tid låntagare och långivare har haft en relation desto bättre utvärderingar kan kreditgivarna göra. Modellen anser att en del av kreditgivarens beslut baseras på kreditgivarens intuition och erfarenhet. (Bruns, 2001)



Bruns, 2001, s. 49

3.4 Banker i storstäder kontra småstäder

För att förklara eventuella skillnader som kan finnas beroende på den kontext bankerna verkar i har vi valt att använda oss av en sociologisk teori. Teorin behandlar skillnaderna mellan storstäder och småstäder.

3.4.1 Urbanismen som livsstil

Teorin "Urbanismen som livsstil" utvecklades av Louis With på 1930-talet och var en av de teorier som lade grunden till ämnet urban sociologi. Han var en av tre mycket framstående forskare inom ämnet vid Chicagoskolan. Forskarna var verksamma vid Chicago universitet under första halvan av 1900-talet. Teorin som With utvecklade handlar om vad urbaniseringen

innebär som en social livsform. Han anser att i städerna bor och lever ett stort antal människor i varandras närhet utan att egentligen känna varandra, något som inte är fallet i småstäderna. Mötena i storstäderna symboliseras av att de är flyktiga och tillfälliga medel för att uppnå något annat än själva mötet, oftast är syftet med ett möte att tillfredsställa sig själv. Möten i storstäder, med till exempel banktjänstemän, är oftast ytliga och tillfälliga medel för att uppfylla ens egna mål. Invånarna i storstäder har en viss tendens att vara mobila vilket leder till att de band som finns mellan människorna i storstaden är betydligt svagare än vad de är i småstaden. Tempot är snabbare i storstaden och varje dag involveras dess invånare i ett stort antal aktiviteter och situationer vilket gör att människorna där tenderar att snarare konkurrera än att samarbeta. Teorin menar att i storstaden lever man och verkar kring främlingar men att det trots det skapas personliga relationer. Dessa relationer skiljer sig markant från de relationer som kan bildas i småstäder kring offentliga möten. I storstäder uppstår istället de personliga relationerna kring familj, vänner och arbetskamrater. Teorin poängterar svårigheten att som ny i en storstad träffa nya människor, men menar samtidigt att den närhet som finns i de mindre städerna oftast mer handlar om artighet och att det kan ta lång tid innan man blir accepterad, vilket inte alls behöver vara fallet i en storstad. (Giddens, 2003)

4 Empiri

Vi presenterar i detta kapitel sammandrag av de intervjuer vi genomfört indelat efter respektive analysgrupp.

4.1 Intervjuer i storstad

4.1.1 Mats Olofsson, Företagsfinansiering Region Syd, SEB Leasing & Factoring, Malmö

Mats Olofsson har arbetat inom bankbranschen i cirka 20 år, under flera av dessa år som kreditchef. Till stor del har han arbetat med krediter till små och medelstora företag. Idag arbetar han som säljare inom företagsfinansiering.

Inför ett kreditbeslut görs kundbesök, branschen undersöks och företagets bokslut och årsredovisningar granskas. Respondenten arbetar efter bankens kreditpolicy gällande hur man skall ta krediter och vilka krav man ställer för att ge kredit. Framförallt krävs kvantitativ

information som budget kring investeringen, kalkyler, årsredovisningar, branschanalys, bedömningar av omvärldsförutsättningar och socialt ansvarstagande. Respondenten anser att förutom kassaflödet, som är det viktigaste, är likviditet, balans- och resultaträkning viktiga faktorer vid en kreditbedömning.

Respondenten anser att en oreviderad årsredovisning kommer att leda till att företaget bedöms med en högre risk och att utan revisorn kommer branschen att bli mer noggrann, ifall inte andra system skapas för att bevisa kundens uppgifter.

På banken kontrollerar man informationen banken får från kunder genom att se över resultatrapporten, om inte ett fast bokslut finns. Vid stora krediter begärs ett utlåtande från revisorn om att siffrorna stämmer. Detta är dock inga reviderade siffror, men det ses som en säkerhet att siffrorna stämmer och ger en mer överskådlig bedömning av underlaget. Eftersom respondenten arbetar med affärsrisk anser han att kontrollerbar information är viktig och där spelar revisorn en stor roll. Betydelsefullt för kreditgivning är även erfarenhet, känsla och branschkunskap och respondenten säger:

Är det en person som vi har haft kontakt med i något annat sammanhang eller vi känner till branschen, vi kan ju skaffa in information på annat sätt, så kan man ändå våga, om vi känner oss säkra i kreditgivningen. Om tillräcklig säkerhet finns och kassaflödet räcker för investeringen eller vi på annat sätt kan få dessa bitar tillfredställda för att täcka risken, kan vi sannolikt ta krediten.

Respondenten säger att affärsrisker kan tas men dock inte onödiga formella risker. Han tycker att här är revisorns jobb viktigt, men att banken gör undantag från revisionen om de ändå har information om kunden genom annan kontrollerbar källa som till exempel kreditupplysning från Bolagsverket.

Respondenten fick av oss nio informationsgivare presenterade för sig och ansåg att företagsbesök, tidigare relation med banken och kreditupplysning var av stor vikt. De informationsgivare som han tyckte hade minst betydelse för honom i rollen som kreditgivare var informella nätverk, oreviderade siffror och externa konsulter.

Oreviderade siffror är ett underlag som respondenten anser behövs för att bedöma affären. De är viktiga för att skapa en uppfattning om kundens förutsättningar nu och i framtiden. Han anser att kunderna oftast har bra kunskap och koll.

Jag säger inte att vi tar krediter på det sättet längre, det gör vi inte, men det finns ändå med i bakgrunden. Man kan inte värdera det här med erfarenhet bransch känsla, magkänsla och bedömning fullt ut. Det kan man inte, det måste kläs i siffror också. Men, den är väldigt viktig.

Respondenten anser att nätverk utan tvekan är viktigt för att få input och ta riktiga beslut även om man aldrig kan lita till 100 procent på dem. Kontakter utanför arbetet är även viktiga för att skapa sig en bransch känsla och banken använder sig också av en analysavdelning som ser på olika krav och framtid för olika branscher. Han anser att det är väldigt viktig att ha ingångar till kunden från olika håll som till exempel politiskt, ekonomiskt och föreningsmässigt, för att få en helhetsbild och kunna ta rätt beslut. Sociala kontakter anser han vara av betydelse för kreditärenden, men dock inte avgörande. De kvantitativa siffrorna är viktigast men utan de sociala kontakterna så skulle det vara svårt att ta ett beslut.

Respondentens bank är ofta representerad i olika öppna sociala nätverksorganisationer. Personligen är respondenten engagerad i idrottsrörelser och företagarföreningar, vilka han anser ger kunskap och input om kunderna och framförallt insikt i hur olika branscher ser ut. Han påpekar att personlig kontakt och företagsbesök är mycket viktiga fast allt ska verifieras med siffror för ”Sen skall man verifiera det med siffrorna naturligtvis, men det kan göras på komplicerat eller enklare sätt. Det behöver inte alltid vara komplicerat.”

Respondenten tror personligen inte att en stark social koppling till banken kan väga upp en oreviderad årsredovisning eller förbättra ett företags förutsättningar. Den trygghet som ges av att någon opartiskt kontrollerat siffrorna är viktig. Han anser att företagarna, generellt sätt, kommer att bli tvungna att komplettera med något annat för att uppväga en oreviderad årsredovisning, som till exempel en försäkring.

Respondenten anser att det finns skillnader mellan att arbeta som kreditrådgivare i en småstad och i en storstad. Han anser att ”all business is local” och att bäst kreditbeslut tas när man har lokal kännedom och känsla för sitt yrke som banktjänsteman. Ju längre från kunden man

befinner sig ju mer mallar används och desto större är chansen att missa lönsamma affärer och att ta felaktiga kreditbeslut. Han anser att den bieffekt den lokala kännedomen för med sig är viktigare än vad man tror, när man ska göra affärer. Respondenten gör inte affärer med kunder långt ifrån kontoret eftersom man inte har koll på den orten och inte har kännedom om kunden och han säger att ”vi har det som policy våra kyrktorn får inte vara högre än att vi ser kyrkan”. Merparten av beslut tas lokalt men om ansvariga högre upp har en annan uppfattning kan beslutet få avslag. Storleken och typen av ärende bestämmer vilken nivå beslutet ska tas på. Stundtals kan detta dock medföra att processen blir långdragen och han anser att man borde ha ett större förtroende för de lokala förutsättningarna för de har stor kunskap.

Respondenten tror att banken kommer att fortsätta ställa samma krav som idag om revisionsplikten avskaffas. Om siffrorna ej är reviderade kommer processen bli längre och med högre krav på att kontrollera företaget. Han anser att en alternativ säkerhet till revision kan vara försäkring, till exempel finns det redan idag företag som försäkrar fakturafordringar eller liknande. Mest tror han att medelstora företag kommer att påverkas, och att prisbilden kan komma att förändras om man skall låna ut till högre risk utan revisionens kontroll. Han tror dock att de flesta frivilligt kommer att fortsätta revidera sina siffror.

Respondenten anser att det för närvarande inte finns några alternativ till att lösa kreditgivning till oreviderade företag. Även om banken ger krediter på oreviderade siffror kräver man ett uttalande från revisorn om att allt stämmer. Han anser att kassaflödet är det viktigaste och kan man inte lita på siffrorna i en årsredovisning eller i en rapport undrar han hur man ska kunna lita på att kunden har återbetalningsförmåga. Respondenten anser dock att om andra garantier och trovärdig information kan ges blir de reviderade siffror mindre viktiga.

Respondenten anser att lokal närvaro är positiv och om man har rätt känsla och kunskap om kunden kan en säkerhet som till exempel en maskin hjälpa till att upphäva en oreviderad årsredovisning. ”Då skulle jag tänka mig att man ändå tyckte att det är ok, men policymässigt tror jag det är tveksamt.” Han anser att praktiskt skulle han kunna tänka sig att man ger krediter på detta sätt om man vågar ta den affärsrisken, men att man då kanske tar mer betalt på grund av ökad risk.

4.1.2 Lorena Holm, Kreditanalytiker Företag, Nordea, Malmö

Lorena Holm har under ca 10 år varit anställd på SBAB och arbetat mot fastighetsbolag, hon arbetar nu sedan en kortare tid tillbaka på Nordea, även här mot fastighetsbolag.

Kredithanteringsprocessen är indelad i olika nivåer. Banken tar sina de flesta besluten på lokal nivå och har även en kreditkommitté på kontoret. Nästa nivå är regionbanken och det är ungefär den nivån det sträcker sig till när det gäller små och medelstora företag. Det finns ytterligare nivåer högre upp, men de behandlar mest större företag.

Vid en kreditbedömning använder sig respondenten av mallar med vilka man genomfört en stor kvalitetsgenomgång. I sitt arbete använder hon sig av ett program som heter "Credit" vilket innebär att man skriver ett kredit PM. Det finns tydliga regler för hur PM:et ska skrivas och det anges noggrant vad ett kredit PM måste innehålla. Kredit PM:et ska skrivas kort och koncist och koncentrera sig på de mest relevanta riskerna och hantering av dem vid icke förväntade händelser.

På respondentens kontor har banktjänstemännen ett lokalt handlingsutrymme på upp till 2 295 000 kr. På nästa nivådistans är det upp till ungefär 150 miljoner kronor. Man delar upp kunderna i en ratingskala mellan ett och fem där en etta eller tvåa kallas för ett riskengagemang och dessa sänds vidare till en högre nivå. Ratingen är branschspecifik så när en kund ratas så anger man även vilken bransch de tillhör, för att kunna göra jämförelse med andra företag.

Respondenten säger att hon tror att en oreviderad årsredovisning kan leda till en högre kreditrisk. Banken har ännu inte tagit ställning gällande det nya förslaget utan avvaktar, respondenten ser det som troligt att banken ändå som en säkerhet kommer att ställa krav på revidering.

För att kontrollera kundens information begär respondenten in information kan kontrolleras, till exempel kontrakt och ägandebevis. När det kommer till kostnader som är svåra att kontrollera arbetar banken utifrån sina egna schabloner. Vid en bedömning har den kontrollerbara informationen större betydelse än den icke kontrollerbara informationen.

De viktigaste faktorerna vid en kreditbedömning för respondenten är en framåtriktad bedömning om till exempel framtida hot och risker och årsredovisningen för att få ett historiskt perspektiv. Respondenten fick av oss nio informationsgivare presenterade för sig och ansåg att årsredovisningen, företagsbesök, tidigare relationer var de viktigaste.

Kontakter utanför arbetet har en viss betydelse för hennes arbete och det finns en avdelning inom banken som jobbar med analys av fastighetsbranschen som förser dem med information. Vidare hjälper seminarier och vissa databaser till för att hålla koll på vad som händer på marknaden och vart den är på väg. På banken anser respondenten att för de kundansvariga är det viktigt att vara med i öppna sociala nätverksorganisationer på orten, men för de flesta affärer så spelar de en mindre roll.

Vid frågan om hon tror att en stark social koppling till banken kan väga upp en oreviderad årsredovisning säger hon att så kan tänkas vara fallet och att:

om det är någon som varit kund länge i banken och man liksom har följt dom och det företaget så tror jag det. Men som ny kund att komma in med oreviderade siffror det tror jag är svårt.

Respondenten anser att det inte är någon skillnad mellan att vara kreditrådgivare i en småstad jämfört med att vara det i en storstad. Hon säger att banken har krav och kreditinstruktioner som ska följas och de är samma för alla oberoende om det är en liten eller en stor ort. Hon tycker att den sociala kontakten kan vara lite viktigare i en småstad men att det inte påverkar eftersom:

Enligt instruktionerna vi har så ska det inte spela någon roll alltså. Vi ska följa dom instruktionerna, vi ska ta fram dom siffrorna som finns där och det är det som ska ligga till grund för bedömningen.

Respondenten tror att banken kommer att fortsätta kräva revision eller möjligen att kunden istället får ge en egen större insats eller borgen. Hon säger att kreditbesluten inte kommer att ändras utan att kraven istället kommer att bli större.

Respondenten tror inte att en stark lokal närvaro kan väga upp en oreviderad årsredovisning och säger att ”Åter igen är jag tillbaka på det här med att banken har sina regler och bankens regler lutar sig väldigt mycket tillbaka på de regler som finns [...] och det kostar banken väldigt mycket ifall man skulle frågå det”. Hon fortsätter med att allt kan var möjligt, men att man då kommer att få betala mer för krediten.

4.1.3 Richard Ohlsson, Företagsrådgivare, Handelsbanken, Malmö

Rickard Ohlsson har arbetat inom bankbranschen i lite över 20 år och de senaste 17 åren som företagsrådgivare. Handelsbanken bygger på decentralisering och respondenten sitter som spindeln i nätet och ser till att fördela utrymme till sina kollegor ute i världen så att de kan göra affärer. Respondenten arbetar mest med medelstora företag som omsätter ett par hundra miljoner kronor.

Vid ett kreditbeslut är den viktigaste parametern återbetalningsförmågan hos kunden. Banken gör en bedömning av affärsidén, av personerna bakom och de ekonomiska förutsättningarna. Om återbetalningsförmågan är godkänd tittar man på säkerheter, yttre och inre förutsättningar, vad som kan hända i omvärlden och vad som händer på kundens marknad.

Vid frågan om hur stort handlingsutrymme banken har lokalt berättar respondenten att Handelsbanken är kända för sin decentraliserande organisation och att han inte tror att det finns någon annan bank där kontorscheferna på motsvarande storlek av kontor har så stor beslutanderätt. Varje kontor sköts som ett eget litet företag.

Respondenten säger att de inte använder sig av mallar men registrerar en rating på varje företag. Handelsbanken använder sig av ratingen ett till fem där en etta är bäst och en femma är sämst. Respondentens instruktioner säger att de kontinuerligt ska rata om företagen så fort de får reda på något om bolaget som kan påverka bedömningen positivt eller negativt. Vid lite större engagemang begär de in bokslut en gång om året, vid ännu större är det rapport en gång i kvartalet. De träffar även kunderna och stämmer av.

Respondenten anser att som det känns nu kommer de att begära att man har en revisor på stora engagemang medan man på mindre krediter kanske kommer att begära någon rapport ifrån revisorn. Årsredovisningen är viktig och om den kommer från en av de stora

revisionsbyråerna anser respondenten att det är en kvalitetsstämpel. Det handlar även lite om bankens förtroende för revisorn. De ekonomiska rapporter respondenten får in från företaget anser han svåra att sätta någon kvalitetsstämpel på och där får man lita på företagen, att de ekonomiska rapporterna banken får är sanna.

Respondenten säger att kassaflödet är a och o vid en kreditbedömning. Det är viktigt med en framåtriktad bedömning och att företagen kan betala tillbaka lånen. Respondentens bank har kreditbevakning på alla företag och får in rapporter från Bolagsverket angående om företagen har ändrat styrelseränta eller om dom har fått betalningsanmärkningar. Det är ett viktigt instrument, där man snabbt ser om ett företag börjar gå dåligt.

För att kontrollera informationen som kunden ger granskar banken företags reviderade bokslut och gör företagsbesök. Banken ser på varulager och gör en egen enhetsbedömning. Intyg begärs in från revisorn där företags kundfordringar gått igenom.

Respondenten fick av oss nio informationsgivare presenterade för sig och ansåg att relation med bank, revisorn, kreditupplysning, företagsbesök och årsredovisning är de viktigaste. De informationsgivare som han tyckte hade minst betydelse för honom i hans roll som kreditgivare var VD:ns uttalande, externa konsulter och informella nätverk.

Informella nätverk nej där skapar du bara en kontaktyta, någon rekommenderar någon, kanske att den är bra eller någon säger att jag är bra och så går dom hit här, men nej den är inte viktig.

Kontakter utanför arbetsplatsen tycker respondenten är viktiga i syfte att marknadsföra sig själv och bilda kontaktnät. Det är genom arbetet med revisorer och advokater som nya kunder ofta knyts till banken och nya möjligheter skapas. De sociala kontakterna i ett kreditärende är jätteviktiga eftersom det är en del av respondentens jobb att vara ute och nätverka och skapa relationer. De sociala öppna nätverksorganisationerna ser respondenten som en bra plats att lära känna människor som han normalt inte lärt känna och de kontakterna har han haft nytta av i banken.

I Malmö är Handelsbankens kontor vid Triangeln medlemmar i Möllevångens företagarförening men är dock inte speciellt aktiva. Vid frågan om slutna

nätverksorganisationer svarar respondenten att han inte tror att någon på hans kontor är med i Rotary och att ”det är ett nätverk, men sen kan det bli lite en klubb för inbördes beundran”. Han fortsätter med att det skiljer sig mellan storstad och småstad, som Malmö och Trelleborg, och att:

När jag jobbade i Trelleborg då var man tvungen att vara med, då förväntades det att chefen var med i Rotary. Jobbar du i Höör eller Hörby och dom har en företagsklubb så förväntas det att chefen är med där, det är lite dom förväntningarna. Sen är det lite här vad kontorschefen här är intresserad av. Här i Malmö, i en storstad, så är det inte så jätteviktigt.

Respondenten tror inte att en stark social koppling till banken kan väga upp en oreviderad årsredovisning och säger att man inte ska göra affärer med vänner. Oavsett vilka kunder det är så är det alltid bedömningen av återbetalningsförmågan som är viktigast.

Respondenten ser skillnader mellan att vara kreditrådgivare i en småstad jämfört med en storstad. I en småstad sprids rykten mycket snabbare och man har ett större socialt ansvar och att:

Säger du nej till någon så kan det ju oftast bli på tryckningar ifrån någon annan som är kanske starkare, som har någonting med banken att göra, för att dom två är kompisar.

Respondenten säger att det viktigaste dock ska vara sunt förnuft och bankens instruktioner, men att det är känsligare i en småstad.

Du kan få påtryckningar, är du inte tillräckligt stark då som kreditgivare så kan det bli lätt att man väger över. Om man då är lite tveksam då kan det vägas över ja. Det tror jag alltså, så kände jag att det var när jag jobbade i Trelleborg i alla fall, alla vet vem alla är där.

Det är Handelsbankens ståndpunkt att ett reviderat bokslut är bra att erhålla även om revisionsplikten avskaffas. Han säger att det möjligen kan bli så att man gör en bedömning att

om företagen inte ska ha en revisor, så kanske företagen får iklä sig ett större ansvar, ett borgensåtagande för hela krediten.

Vi kommer begära in, det finns ju olika ställningstagande för revisorn som säger att kundfordringar har han gått igenom eller varulager har han gått igenom och han bedömer det. Där de har ett större engagemang, som en kredit risk, så kommer de ställa krav på revisor eller att revisorn intygar just det specifika. Den ekonomiska apparaturen bakom företagaren, att de har kontroll på sina fakturor och kundfordringar, är viktig och det kan bli så att respondentens bank ställer krav. Ska kunden ha sina krediter kvar i Handelsbanken så måste de ha en revisor.

Respondenten säger att Handelsbanken alltid arbetar med kyrktornsprincipen vilket innebär att de endast gör affärer i sitt närområde och att varje kontor har sitt område att göra affärer i. Handelsbanken grundar sig på lokal närvaro. Han tror dock inte att en stark lokal närvaro kan väga upp en oreviderad årsredovisning.

4.2 Intervjuer småstäder

4.2.1 Ingvar Karlsson, Företagsrådgivare, Sparbanken Syd, Ystad

Ingvar Karlsson har varit företagsrådgivare i Ystad i åtta år. Tidigare har han arbetat på redovisningsbyrå. Företagen han har hand om är främst industriföretag och lantbruk, men även verksamma inom restaurang- och turistbranschen samt några mer hobbyliknande företag.

Kredithanteringsprocessen i banken ser väldigt olika ut för olika kunder, men gemensamt är att det börjar med att kunden kommer med en propå, där företaget och anledningen till lånet är beskrivet. Sedan börjar banken samla in information om kunden. Om det är en ny kund tar processen något längre tid än om det är en befintlig kund som banken har kännedom om. Banken kontrollerar också eventuella säkerheter och soliditet innan kreditbeslutet tas.

Banken har ett IT-system där man lägger in propån, all information som finns om kunden, samt en framtidsanalys. Systemet används sedan för att kontrollera vilken risknivå kunden har. Viktigast i analysen är återbetalningsförmågan. Banken gör också en ”värsta scenario”

analys; hur mycket kan banken få tillbaka om allt går fel för kunden . Respondenten är inte säker på ifall ett oreviderat bokslut kommer att leda till en högre kreditrisk. Han menar att när bokslutet är reviderat kan det vara ett kvitto på att allt stämmer, men det beror lite på vad det är för revisionsbyrå. Respondenten kan också tänka sig att man kommer att se på mindre aktiebolag som man ser på enskilda firmor och då blir det viktigare att det är en redovisningsbyrå som banken känner till som har upprättat bokslutet även om det inte är reviderat. Respondenten tror också att banken kan tänkas titta mer själv på balansposterna och göra en egen kontroll.

Vid kreditbeslut är det allra viktigast att kunden har en affärsidé som man kan tro på, att affärsidén fungerar på orten och att verksamheten kan leva vidare. Som respondenten säger ”det måste kännas bra i magen på något sätt”. Respondenten anser att han inte får bli för kalkylstyrd, eftersom han då missar de mjuka faktorerna. De kalkyler som används bryts ner från årsbasis till en dagsbasis, för att till exempel se hur många produkter eller tjänstetimmar företaget måste sälja på en dag för att kalkylen ska stämma. På så sätt ser man rimligheten i kalkylen.

Respondenten fick av oss nio informationsgivare presenterade för sig och han rangordnade dem på följande sätt:

- 1) Företagsbesök, ägarens/VD:ns uttalande, revisorn
- 2) Årsredovisningen (reviderad information), tidigare relation med banken, tidigare kreditgivare (UC), oreviderade siffror från företaget
- 3) Informella nätverk (Rotary, Lions), extern konsult

Vid själva kundbedömningen använder banken inte sig av någon utomstående part, men de har kontakt med olika branscher för att få branschkunskap och har ett visst erfarenhetsutbyte med andra sparbanker. Respondenten tycker att nätverksskapande är viktigt, men främst i öppna nätverksorganisationer. Han känner att det blir mindre och mindre av slutna nätverksorganisationer. Det kan bero på tidsaspekten.

Dom slutna nätverken tar ju en hel del tid, man hade nog mer tillgänglig tid längre tillbaka, i dagens läge som tjänsteman så ska man få livet att fungera och då kanske man inte går på möte så jätte gärna på kvällen eller helger.

Öppna sociala nätverk anser han vara viktigare för kontaktskapande. Han säger:

Sen kan det befinna sig på olika nivåer om det är företagarförening eller ung företagsverksamhet eller om det bara är någon idrottsförening så är det jätteviktigt, för man får ändå ganska mycket information den vägen, det som kallas för skvaller. Det är lite som att sitta i bastun på badhuset, som man kan kalla informationscentral ibland, men trots allt så kan man få lite nytt inflytande, lite nya företagare i stan

Respondenten tror inte att en stark social koppling kan väga upp ett oreviderat bokslut, ”det är många som testat det [...]. Är det någon som provar det, då ringer varningsklockorna”.

Respondenten tror att det är skillnad mellan att vara banktjänsteman i en storstad jämfört med Ystad. Han tror att det finns fördelar och nackdelar med att arbeta i storstaden såväl som i en småstad. En fördel med att jobba i en småstad anser han vara att det är lättare att arbeta sig in i nätverken och snabbare bli ”känd” på orten. Det negativa med att jobba på en liten ort är att det märks mer om en företagare är besviken på banken. ”Förr eller senare kommer man alltid till det skedet i viss kreditgivning att du måste säga nej, det blir inga pengar. [...] Då är det sämre i en mindre stad för att då blir man han den där ”jäkeln” på banken som hade inte han sagt nej så hade allt gått bra.”. Ungefär 80 % av kreditbesluten i banken tas lokalt på kontorsnivå.

Respondenten tror att avskaffandet av revisionsplikten kommer att förändra kredithanteringsprocessen, främst genom att det kommer att ta mer tid för banken, med mer kontroller. Som alternativ säkerhet till revisionen kan respondenten tänka sig att företaget får finansiera mer själva. Banken minskar sin risk genom att ägaren till företaget finansierar en större del. Som tidigare nämnts kommer det förmodligen att spela större roll vilken redovisningsbyrå som upprättat bokslutet eftersom banken känner till de olika byråerna och vet vilka som lämnar ifrån sig bokslut med bra kvalitet. För att banken skulle kunna tänka sig att låna ut pengar till ett aktiebolag utan reviderat bokslut så ”ska man ha en upprättad relation, kvalitén på årsredovisningen måste vara som den är idag, sen kanske man vilar mer på säkerheterna”. Respondenten tror inte att en stark lokal närvaro kan väga upp ett oreviderat

bokslut ”inte så direkt bara för att man är lokal men det är ju då i så fall kanske att man har en bättre kännedom av företaget”.

4.2.2 Bengt-Åke Bengtsson, Kundansvaring privat och företag, Nordea Ystad

Bengt-Åke Bengtsson har arbetat på Nordea i Ystad i sex år, tidigare har han varit företagsrådgivare på Sparbanken i 16 år. Han har även varit egen företagare inom metall- och träbranschen. Sina erfarenheter från företagssidan tycker han är viktiga i rollen på banken.

Respondenten förklarar att kreditärenden går till på olika sätt i banken beroende på vad det är för kund. Det är skillnad om det är en helt ny kund jämfört med en befintlig. Är det en helt ny kund får man börja från början med att samla in information som man redan har när det gäller en befintlig kund. Det kan också vara så att man känner kunden som privatperson eller att kunden har haft ett litet företag innan som nu ska utvecklas. Om det är en helt ny kund måste man titta mer på kundens referenser. På frågan om banken har någon central eller lokal mall för kreditbedömning svarade respondenten: ”Det finns ju mallar för allt, men du kan inte ha en kreditmall på det viset.” Han menar att det viktigaste vid kreditbedömningen är att kunden klarar av återbetalningen, att man har en bra affärsidé som fungerar på orten och att det finns resurser för att skapa företaget. Det är svårt att anpassa företaget så att det passar in i en mall.

Ganska många av bankens kreditbeslut fattas lokalt på kontoret. När ett företag växer och behöver större krediter så flyttar ärendet till en högre instans, vilket i detta fall är Malmö. Det finns regler på hur stor beviljningsrätt man har på kontoret. Beviljningsrätten är större för befintliga kunder som banken har en historia på, och kunder där det finns en stor säkerhetsmassa i företaget.

Banken använder sig av ett rating system där varje företag får en rating genom att banken går igenom bokslutet, de mjuka faktorerna och volymen på företaget. Ju lägre rating desto större risk utgör kunden för banken. Respondenten tror att de företag som har stora krediter kommer att fortsätta att ha reviderade bokslut även efter avskaffandet av revisionsplikten. Däremot kan mindre företag som har små krediter klara sig med att ha en godkänd eller bra bokföringsman som sköter redovisningen åt dem.

Respondenten anser att den viktigaste faktorn vid kreditbedömning är att man har en öppen dialog med kunden. Det är så man får ut den information man behöver för att ta sitt beslut. All information man får bör komma från kunden. Sedan tittar man på många andra faktorer som årsredovisningen, VD:ns eller ägarens uttalande och pratar med revisorn, men det är den personliga kontakten med kunden som är den viktigaste. Som respondenten sa:

Sen kan man få hur mycket bokslutssiffror som helst men det säger inte så mycket som det säger att prata med kunden och kanske gå ut i hans maskinrum och se vad som verkligen finns.

Nätverket inom banken är stort. Respondenten tycker att det är viktigt med branschkunskap vid kreditbedömning, har man inte den själv så finns det oftast någon annan inom banken som man kan fråga. Man måste också vara uppdaterad på vad som händer inom branschen, till exempel byggnation och nya satsningar på orten. Respondenten lägger stor vikt vid att man ska vara verksam på orten. Det är lättare att få nya kunder när man är känd i banken. Det är viktigt att man syns utåt, men om det är genom olika nätverk som är bästa sättet att synas vet han inte. Till sist är det viktigast att göra ett bra jobb för det är den bästa reklamen banken kan få, en nöjd kund. Respondenten vet inte säkert om en stark social koppling väger upp en oreviderad årsredovisning. Han tror dock att om det är en välkänd kund som allting fungerat bra med tidigare och krediten är under en viss nivå så behöver det företaget inte nödvändigtvis reviderade siffror. När man kommer upp i högre summor på krediterna tror han att banken kommer att kräva revision. Företagets egen situation spelar in vid behovet av revision.

Respondenten tror att man i en småstad har en bättre relation med sina kunder. Man är inte lika anonym i en småstad som man blir i en storstad. Det blir ett annat arbetssätt eftersom man känner kunden, ”vi har en större relation med våra kunder, dom här köper ju inte vad som helst”.

Respondenten vet inte säkert hur kredithanteringsprocessen kommer att förändras vid ett avskaffande av revisionsplikten. Det kan vara så att ett oreviderat bokslut accepteras när krediten är under en viss nivå. Det kan också vara så att banken bestämmer att ett företag utan revision får en sämre rating och att det då blir en kreditrisk som man inte vill ta.

Respondenten tycker inte att trovärdigheten på redovisningen försämras av att den inte är reviderad då det handlar om en kund som man känner och som man vet brukar lämna ifrån sig

bra material. Däremot får en helt ny kund det svårare, då kommer banken förmodligen vilja ha redovisningen reviderad. Det är svårt att säga under vilka förutsättningar banken kommer att godta att redovisningen är oreviderad. Respondenten tycker också att:

Det är jättemycket som ska bedömas i det här paketet. Jag menar revisionen är bara en del av det. Den är en liten del egentligen, det finns så mycket annat som också måste bedömas.

Han tror dock att om man har ett oreviderat bokslut kommer det spela större roll vem som upprättat redovisningen. Man vill gärna veta vilken redovisningsbyrå det är; är det en större byrå i Ystad är det lättare att lita på än de så kallade "källarbyråerna" som finns i Malmö. Sitter kunden framför banktjänstemannen och har full kontroll på vad han pratar om och har den information som behövs så kanske det inte spelar lika stor roll att bokslutet inte är reviderat.

4.2.3 Helena Bengtsson, Företagsrådgivare, Swedbank, Vellinge

Helena Bengtsson har arbetat inom bankbranschen i cirka 20 år och de senaste 10 åren har hon arbetat med företagsrådgivning. De företagskunder hon arbetar med har en omsättning mellan 10 och 100 miljoner kronor.

Vid ett kreditbeslut är den allra viktigaste parametern återbetalningsförmågan hos kunden. Företagaren skall uppvisa en budget och beräkningar på hur återbetalningen skall gå till. Sedan gör respondenten egna beräkningar och bedömningar av krediten samt personen. Inom banken använder de sig av en "lista som sätts på varje företag utifrån tidigare bokslut som finns registrerade i UC". Utifrån denna mall och de parametrar som visas sätts gränslinjer för företagets kreditgränser hos banken. Om något av kredittagarens nyckeltal avviker "så måste jag kunna motivera mig mycket väl".

Varje företag riskkvalificeras utifrån vissa uppställda nivåer och därefter tar banken ställning till om man skall göra affär eller ej. Sen ser banken "mycket till vad man kan göra för andra affärer, om det finns kringaffärer man kan göra pengar på också." Vidare anser hon att en oreviderad årsredovisning absolut kommer att leda till att företaget bedöms med en högre risk.

De viktigaste faktorerna vid en kreditbedömning är för respondenten återbetalningsförmågan och att personen bakom företaget är ”rätt person”. För att kontrollera den information kunderna ger använder hon sig oftast av ”reviderade bokslut, resultat och balansen” ur företagets egen redovisning. Hon fortsätter berätta att om det är ”en kund som man har haft ett längre förhållande med, så oftast lägger de en budget varje gång det är något nytt och då får man jämföra med hur det har blivit mot den budgeten de tidigare har lagt”. Den kontrollerbara informationen är den viktigaste, men det finns även mycket information som inte är kontrollerbar som också är viktig.

Respondenten fick nio informationsgivare presenterade för sig och ansåg att företagsbesök, tidigare relationer, reviderat material och kreditupplysning var de viktigaste. De informationsgivare som hon tyckte hade minst betydelse för henne i rollen som kreditgivare var informella nätverk, oreviderade siffror och VD:ns uttalande.

När det gäller att samla information om kunder inför kreditbeslut använder sig respondenten inte i någon större utsträckning av externa kontakter utan förlitar sig oftast på den branschkunnskap banken själv har. Den enda externa kontakten hon ibland använder sig av i kreditbedömningsprocessen är företagets revisor. Hon anser att sociala kontakter och öppna sociala nätverk har betydelse för kreditgivning, men menar att det inte finns så många sådana forum på hennes ort. Respondenten nämner företagareföreningar som ett exempel, men säger att det är mest hennes chefs ansvar att synas ute. Avseende slutna nätverksorganisationer likt Rotary, så tycker hon inte att det har någon större betydelse för henne, eventuellt kan de vara ett bra marknadsföringsforum, men inte mer. På frågan om en stark social koppling kan väga upp en oreviderad årsredovisning menar hon att den ”kan ha betydelse i bedömningen hur pass väl man känner kunden, men det kan inte ersätta det”.

Respondenten anser att det kan finnas både fördelar och nackdelar med att arbeta i en småstad kontra en storstad och anser att det finns skillnader mellan de två. Hon uppskattar att cirka 98 procent av alla kreditbeslut tas lokalt på kontoret, men poängterar att man aldrig är ensam om att ta ett kreditbeslut. Respondenten anser att en stark lokal närvaro hos kunden kan underlätta i kreditgivningen, men det kommer inte att väga upp helt. ”Det är alltid bra att känna kunderna.”

Respondenten anser att kreditbedömningsprocessen måste förändras när revisionsplikten avskaffas. Hon anser att om man avviker från riskklassificeringen eller den maskinella mallen blir det svårare att både ge och få krediter. ”Det blir svårare för oss och har man inga siffror som är reviderade så kommer det även försvåra för kunderna, absolut.” Hon tror att banken kommer att kräva en revision i de flesta fallen, även om revisionsplikten avskaffas, medan det för de allra minsta företagen kommer att krävas att företagaren tar ett större privat ansvar med olika säkerheter eller borgensåtaganden. Bankens gränser för när de kan tänka sig att låna ut pengar till ett oreviderat företag kommer förmodligen vara mycket lägre än de som föreslogs i utredningen. Samtidigt säger hon att ”framförallt kommer vi vilja ha betydligt bättre betalt, än vad vi kanske tar idag” från ett oreviderat företag. Avseende att ge krediter till kunder som avstår från revisionen, är det viktigaste trovärdigheten hos kunden. Säkerheter spelar egentligen ingen roll då det är företagets återbetalningsförmåga som är det viktigaste, ”kan vi inte tro på kunden kan de inte låna pengar i alla fall.” Hon menar att banken inte alls ser positivt på att revisionsplikten tas bort och är rädd för att det kan leda till att diverse oseriösa aktörer kommer utvecklas på marknaden, vilket kan leda till negativa effekter för kreditgivarna.

4.2.4 Eva Aurell, Bankdirektör, Handelsbanken, Höllviken

Eva Aurell har arbetat inom bankbranschen i cirka 25 år och de senaste 20 åren med utlåning till företag. Under hennes tid med kreditgivning till företag har merparten varit mot små och medelstora företag.

Respondenten berättar att vid kreditbeslut tar hon ”in så mycket information som möjligt dels om företaget, rörande historisk ekonomisk information och aktuell information. Så det är klart att bokslut är alltid gammal fakta så det är, man måste få någonting som visar statusen just nu också på dem.” Kunderna får presentera vad de skall göra med pengarna och hur de tänkt sig att deras kredit skall se ut. Efter det presenterar banken, vad de tycker är en lämplig finansieringsform och om de avser att ge dem en offert. Rörande centralt uppsatta mallar i kreditbedömningsprocessen säger respondenten att de ej använder det på företagssidan, men att man givetvis har ett visst antal blanketter som skall fyllas i. ”Men man kan säga att det finns inga specifika regler, detaljerat för vad som skall finnas som underlag för beslutet. Utan det är ett beslut grundat på ens erfarenhet, diskussioner med kunden och då kanske i förhållande/samråd i vår kreditavdelning.” Respondenten poängterar att det kan vara flera

parametrar som spelar in om man skall ta ett beslut på kontoret eller om man måste gå vidare med det i en kreditkommitté.

Vi försöker sträva efter att vi skall kunna ta normala krediter på kontoret. Att vi inte skall behöva skicka in för mycket till en kreditkommitté. Utan att vi skall kunna det som krävs på marknaden, på den lokala marknaden, att vi ska kunna klara det på kontoret själva. Det skiljer rätt så mycket på olika marknader

Respondenten menar vidare att även andra parametrar, som en kunds totala engagemang på kontoret, avgör om beslutet fattas lokalt eller ej. En annan parameter som spelar in är kreditgivarens personliga limit. Den kan skilja sig från person till person ”beroende på behovet på kontoret och personliga erfarenheter”.

Den nya kapitaltäckningslagen är en dynamisk rating som banken bedömer efter en ”tvåställig skala, återbetalningsförmåga och dels finansiell motståndskraft som vi bedömer i all kreditgivning”. Det skall vara en föränderlig rating som hela tiden uppdateras och inte bara gäller vid själva kredittillfället.

Respondenten tror att det skulle vara svårare att bedöma ett företag som avstår från revisionen och poängterar det mervärde revisionen medför för företagen.

Det är ändå ekonomisk rådgivning de får av sina revisorer också kan vi känna, det är inte bara det att de får ett papper på en årsredovisning. De får mycket hjälp och tips om nyheter och rådgivning samtidigt som är värdefull för dem.

Hon menar också att en revisionsberättelse ger en sorts kvalitetsstämpel på företaget som kan bli svår att ersätta.

Den allra viktigaste parametern i kreditbedömningsprocessen och vid all kreditbedömning är återbetalningsförmågan. Därefter kommer säkerheter, men de är trots allt sekundära. Banken tittar på årsredovisningar, tar kreditupplysningar och tar in de senaste rapporterna från företagen. Sen lyssnar vi på vad kunden själv har att säga, de kan alltid försköna sina egna

siffror men man måste ”ha förtroende för kunden också att de lämnar korrekt information.” Hon värdesätter kontrollerbar information högre än icke kontrollerbar, men säger samtidigt att det är ”våldigt få kunder som skulle luras medvetet.” Externa kontakter används inte i kreditprocessen utan man söker den mesta informationen inom banken. Man kan också ta kreditupplysning från bolagsverket eller ett företags revisor, efter det företagaren har gett sitt godkännande.

Respondenten fick av oss nio informationsgivare presenterade för sig och ansåg att företagsbesök, personen bakom företaget, reviderade årsredovisningar och tidigare relationer med banken var de allra viktigaste.

Respondenten säger att hon är med på olika Rotarymöten, lite företagsgrupper på orten och så vidare, men att syftet med dessa är mest för att synas. Hon tror inte att det leder till så många kunder, men att det är viktigt för att få en känsla för orten och hur det går för företagen på orten.

Jag tror den sociala relationen i bankaffären är viktig, att man känner att det stämmer, att man känner att man kommer ha trevligt ihop när man gör bankaffärer ihop. Det tror jag är viktigt för kunden. Vi känner att det är viktigt att vi får förtroende för företagaren också, att det är en person som vi känner är rätt person för företaget.

Respondenten är inte medlem i några slutna nätverk, mest för hon är osäker på om nyttan uppväger den tid det tar i anspråk, men säger att de försöker vara med i lite olika typer av evenemang eller möten som anordnas. De försöker även vara med och sponsra lite olika lokala föreningar på orten.

Om revisionsplikten avskaffas och ett företag avstår från revision anser respondenten att en stark social koppling till banken:

kan uppväga till viss del. Man har det förtroendet för en kund och man har den sociala relationen så att man känner att de skulle liksom inte dölja information om det var viktigt för oss. Det tror jag skulle kompensera till viss del.

Respondenten anser att det är skillnad på att vara kreditrådgivare i en småstad från att vara det i en storstad men att affärerna de gör inte skiljer sig så mycket åt. Skillnaderna kan mer handla om volymerna på affärerna. Även kontakten skiljer sig lite då den ”alltid blir mer personlig på en liten ort, man blir mer en lokal kändis på en liten ort än på en stor marknad”.

Respondenten tror att det blir svårare att få information från företag som avstår från revision och att det då även blir det svårare att verifiera informationen. Men hon tror att de flesta känner att de har nytta av en revisor rent allmänt och kommer att behålla en självmant, företagarna kanske avstår från en auktoriserad revisor men anlitar en godkänd revisor istället. Hon skulle se det som ett negativt tecken om en företagare avstår från revision, det är viktigt att man får en årlig avstämning på hur finanserna och likviditeten ser ut. Hon hade tyckt det vara svårt att ge krediter till helt nya kunder som avstår från revision men:

befintliga kunder som man känner väl och där det har fungerat väl under årens lopp kan man väl tänka sig, men just nya företag är svårare. Har svårt att tänka mig vilken annan information som skall ersätta årsredovisningarna där. [...] det är inte bara siffrorna som man måste analysera, utan det är affärsidé och framåt, alltså vilken framtid de har och det är väldigt mycket bedömningar vi måste ta ställningar till och då försöka analysera bas underlaget sen också.

Sen vill hon inte dra alla nya företag över en kam utan säger även att det ”kanske beror på hur gärna man vill ha kunden”.

Avseende om lokal förankring kan väga upp en oreviderad årsredovisning vid en kreditbedömning anser hon:

Ja, man känner kunden på ett annat vis ju, i med att man finns lokalt. För kunder kanske som utnyttjar företaget och man får lite signaler på att det fungerar och att det är ett bra företag, men jag tycker inte det kan väga upp fullt ut. För även om man känner kunden väl så innebär det inte att man sitter och pratar företag för jämnan, utan det är ändå viktig information med en reviderad årsredovisning.

5 Analys

I följande kapitel analyserar vi empirin genom att ta hjälp av de teorier och de metoder vi i tidigare kapitel redogjort för. Våra antaganden utgör rubriker, där vi först analyserar småstad och storstad var för sig, för att sedan jämföra dem med varandra. Slutligen knyter vi ihop antagandena med vår problemställning.

5.1 Kredithanteringsprocessen och informationshantering

5.1.1 I en småstad kommer banktjänstemännen i högre utsträckning, än i en storstad, att göra avsteg från centralt uppställda styrmedel vid kreditgivning.

Respondenterna i båda undersökningsområdena fastslår att återbetalningsförmågan är det absolut viktigaste hos en kund vid en kreditbedömning. Säkerheter och andra faktorer ses som sekundärt. Storstadsrespondenterna arbetar med kvantitativ information och två av tre använder sig av någon form av mallar när de bedömer kreditansökningar. Respondenten som avviker från de övriga arbetar på en bank som i mycket högre grad än de två övriga är decentraliserad och där varje kontor drivs som ett eget företag. Alla storstadsrespondenter betonar att de arbetar efter bankens policys kring kreditgivning. Småstadsrespondenter anser att kreditprocessen ser olika ut beroende på vad det är för kund och tre av fyra respondenter anser att man ej kan använda mallar vid bedömningar av företagskrediter. En respondent sa ”Det finns ju mallar för allt, men du kan inte ha en kreditmall på det viset”. Respondenten som frångår från de andra tror vi avviker då hennes kontor organisatoriskt tillhör Malmöregionen trots att det ligger i en småstad utanför Malmö.

Vårt antagande att småstadsbanker är mer benägna att göra avsteg från centrala direktiv inom banken anser vi respondenterna gett oss belägg för. Att det finns centrala direktiv inom det svenska bankväsendet ger storstadsrespondenterna belägg för, då de säger sig följa dessa. Småstadsrespondenterna å andra sidan förnekar ej att det finns direktiv men anser att det inte går att använda dem, då det ej går att generalisera företagskunder på det viset. Vi ser även stora skillnader i vilka aspekter som efter återbetalningsförmågan ligger till grund för ett kreditbeslut.

5.1.2 I en småstad kommer banktjänstemännen i högre utsträckning, än i en storstad, att värdesätta de mjuka faktorerna.

Storstadsrespondenterna använder sig av kvantitativ information, bokslut, budgetar och kalkyler som de anser viktiga vid kreditbedömningen. ”Man kan inte värdera det här med erfarenhet, bransch känsla, magkänsla och bedömning fullt ut. Det kan man inte, det måste kläs i siffror också.” Alla respondenter oavsett undersökningsområde betonar vikten av framtidsanalyser och företagsbesök hos kunderna vid kreditbedömningar. Alla småstadsrespondenterna framhäver de mjuka faktorerna som viktiga vid sina kreditbedömningar. Respondenterna har bland annat sagt ”det måste kännas bra i magen” och ”det är ett beslut grundat på ens erfarenhet, diskussioner med kunder”. Andra faktorer som har nämnts är personlig kontakt och att det är rätt person bakom företaget. ”Sen kan man få hur mycket bokslutsiffror som helst men det säger inte så mycket som det säger att prata med kunden och kanske gå ut i hans maskinrum och se vad som verkligen finns.”

Vårt antagande om vikten av mjuka faktorer kring kreditbeslut, och att de har större betydelse i småstäder än i storstaden tycker vi stämmer. Respondenterna poängterar alla att viktigast för en kredit är återbetalningsförmågan sedan skiljer sig respondenterna efter sitt undersökningsområde. Storstadsrespondenterna lägger stor vikt vid kvantitativ information och småstadsrespondenterna lägger stor betydelse vid de mjuka faktorerna och då främst till känslan kring affären.

5.2 Sociala kontakter

5.2.1 I en småstad kommer banktjänstemännen i högre utsträckning, än i en storstad, att ha tillgång till tredjepartskällor.

Alla respondenterna poängterar vikten av att ha branschkunnigt folk inom banken och anser att ifall det är någon tredjepartskälla som har betydelse för dem så är det kundens revisor. Annars poängterar de att banksekretessen gör att de ej kan använda sig av andra tredjepartskällor i specifika kundfrågor. Storstadsrespondenterna anser dock att tredjepartskällor har en viss betydelse men att man ej kan lita på dem fullt ut.

Vårt antagande kring användandet av tredjepartskällor ger våra respondenter inget stöd för. Det är snarare tvärtom, storstadsrespondenterna är de som använder tredjepartskällor, om än i liten utsträckning.

5.2.2 I en småstad kommer banktjänstemännen i högre utsträckning, än i en storstad, att delta i och värdesätta öppna sociala nätverk

Både storstads och småstadsrespondenterna anser att öppna sociala nätverk har betydelse i deras arbete som banktjänstemän. De ser dock olika användningsområde för nyttan de får genom deltagandet. Storstadsrespondenter ser öppna sociala nätverk som ett bra marknadsföringsforum. En av storstadsrespondenterna anser att man får en viss branschkunskap genom att delta i dessa nätverk. Småstadsrespondenterna ser samma nytta med öppna sociala nätverk som ett marknadsföringsforum, men poängterar även att det kan vara viktigt för att skapa förtroende och få information om den lokala marknaden. En av småstadsrespondenterna framhäver till och med att deltagandet har betydelse i själva kreditbedömningen. Alla utom en av småstadsrespondenterna pratade om deras personliga deltagande till motsats från storstadsrespondenterna som betonar bankens deltagande.

Det visar sig att vårt antagande kring öppna sociala nätverk uppvisar en viss skillnad mellan de två undersöknings områdena. Skillnaderna är inte så stora som vi initialt trodde, men en del tydliga skillnader finns dock. Storstadsrespondenterna framhäver främst nyttan i ett marknadsföringsperspektiv medan småstadsrespondenterna inkluderar fler nyttoområden. Skillnaden uppstår även i hur respondenterna beskriver sin eller bankens deltagande i öppna nätverk, storstadsrespondenterna pratar om bankens deltagande medan småstadsrespondenterna framhäver sitt eget deltagande. Åtskillnaden i hur man ser på sitt deltagande kan möjligen vara en språklig företeelse och eftersom det var en tydlig skillnad mellan de två undersökningsområdena tror vi ändå att det finns en verklig differens.

5.2.3 I en småstad kommer banktjänstemännen i högre utsträckning, än i en storstad, att delta i och värdesätta slutna sociala nätverk.

Ingen av respondenterna vare sig i, storstaden eller småstäderna var medlemmar i någon sluten nätverksorganisation. Småstadsrespondenterna deltog dock i arrangemang som slutna nätverksorganisationer anordnade, något inget av storstadsrespondenterna gjorde.

Tidsåtgången är den främsta anledningen som anges till att småstadsrespondenterna ej deltar fullt ut i till exempel Rotary. Alla storstadsrespondenter poängterar att slutna nätverksorganisationer inte spelar någon roll i deras arbete som banktjänstemän. En av storstadsrespondenterna hade tidigare arbetat på ett bankkontor i en småstad och han poängterar att där var det nästan tvång att bankchefen var med i Rotary. Slutna sociala nätverk spelade överhuvudtaget större roll i småstadskontexten. Respondenterna i småstäderna ansåg att de slutna nätverken hade börjat tappa i betydelse för deras verksamhet men att de fortfarande fyllde en roll som ett marknadsföringsforum eller som ett forum för att införskaffa information om den lokala marknaden.

Vi anser att vårt uppsatta antagande att slutna nätverksorganisationer värdesätts i högre grad av banktjänstemän i småstäder samt att de deltar i högre utsträckning än i storstaden verifieras av de respondenter vi har intervjuat. Alla storstadsrespondenter har kort och koncist avfärdat frågan som irrelevant för deras verksamhet medan vi med småstadsrespondenterna har haft längre och djupare resonemang kring frågan. Alla småstadsrespondenterna poängterar även nyttan av att delta men anser inte direkt att det har en stor betydelse i deras kreditbedömningar av ett företag.

5.2.4 I en småstad kommer banktjänstemännen i högre utsträckning, än i en storstad, anse att stark social koppling kan väga upp en oreviderad årsredovisning.

Storstadsrespondenterna tror att banken kommer att fortsätta ställa krav på revision alternativt efterfråga annan opartisk information. De anser inte att en stark social koppling kan väga upp säkerheten som revision medför. En av storstadsrespondenterna börjar med att säga att befintliga kunder kanske kan få krediter utan revision men bestämmer sig sedan för att banken kommer att ställa krav på revision och på så sätt stoppa den möjligheten. Tre av fyra småstadsrespondenter anser att en stark social koppling kan väga upp en oreviderad årsredovisning till viss del, om det rör sig om en kund som är känd av banken eller en kund banken kan lita på. Då blir inte revisionen lika avgörande.

Antagandet kring att en stark social koppling till banken kan väga upp en oreviderad årsredovisning i en småstad i högre grad än i storstaden, ser ut att stämma.

Storstadsrespondenterna säger nej medan småstadsrespondenterna öppnar för att stark social koppling har en större betydelse, som delvis kan väga upp en avsaknad av revision.

5.3 Lokal kreditgivning

5.3.1 I en småstad kommer banktjänstemännen i högre utsträckning, än i en storstad, att värdesätta närheten till kunden.

Alla respondenter utom en tycker att det är skillnader i att vara banktjänsteman i en småstad jämfört med i en storstad och poängterar närheten till kunden som en viktig aspekt. En respondent sa att "all business is local". Två av tre storstadsrespondenter anser att närhet till kunder är viktig för att fatta rätt eller bättre kreditbeslut, de anser dock att de inte kan få samma närhet som de skulle ha fått i en småstad. Storstadsrespondenten som ansåg att det inte var några skillnader mellan att vara banktjänsteman i en småstad eller storstad sa att bankens regler är det man skall rätta sig efter oavsett ort, en åsikt som delas av ytterligare en storstadsrespondent. Samtliga småstadsrespondenter ser både fördelar och nackdelar med att arbeta i en småstad. De anser trots det att fördelarna väger upp nackdelarna. De anser att man får en bättre och mer personlig relation till kunden samt att en stark lokal närvaro kan underlätta vid kreditgivning. "vi har en större relation med våra kunder, dom här köper ju inte vad som helst". Vissa av respondenterna ser det som att de blir lite av en lokalkändis på sin marknad.

Vårt antagande, att banktjänstemän i småstäder värdesätter sin närhet till kunderna högre än vad deras kollegor i storstaden gör, anser vi att respondenterna delvis bekräftat.

Storstadsrespondenterna poängterar i högre utsträckning vikten av att det är bankens regler som gäller oavsett närhet till kunderna. Småstadsrespondenterna värdesätter istället relationen som skapas och nämner inte bankens regler överhuvudtaget i frågan. Ett resonemang som vi även i andra frågor har fått bekräftat. Vårt antagande stärks ytterligare av att i stort sätt alla respondenter berättat att de tycker det finns skillnader i att vara kreditrådgivare i en småstad kontra en storstad.

5.3.2 I en småstad kommer banktjänstemännen i högre utsträckning, än i en storstad, anse att stark lokal förankring kan väga upp en oreviderad årsredovisning.

Storstadsrespondenterna upprättar en entydig bild av att lokal förankring ej kommer att väga upp som säkerhet för ett företag som väljer att avstå från revision. Småstadsrespondenterna däremot öppnar upp för att lokal närvaro kan väga upp som säkerhet för ett oreviderat företag. De menar att en lokal närvaro gör att banken har en bättre kännedom om kunden och på så sätt leder till att de har en bättre kontroll av kunden. En respondent svarar: ”inte så direkt, bara för att man är lokal men det är ju då i så fall kanske att man har en bättre kännedom om företaget”. Det gör att revisionen inte blir lika viktig. De anser dock att processen kring kreditgivning förmodligen kommer förändras ifall revisionsplikten avskaffas och att det på så sätt blir svårare för banken som själv får kontrollera mycket av kundernas uppgifter.

Antagandet kring att banktjänstemän i småstäder anser att en stark lokal närvaro väger upp en oreviderad årsredovisning styrks tydligt av respondenternas svar. Storstadsrespondenterna säger att banken kommer svara blankt nej på frågan, om lokal förankring kan väga upp en oreviderad årsredovisning, medan småstadsrespondenterna öppnar upp för ett ja.

5.4 Revisionsplikten

5.4.1 I en småstad kommer banktjänstemännen i högre utsträckning, än i en storstad, att vara mer villig att se till alternativa säkerheter till revisionen.

Storstadsrespondenterna var ganska entydiga i sina svar och tror att banken kommer att fortsätta kräva revision av företag som söker krediter hos dem. De möjliga alternativ som kommer upp i diskussionerna är ifall företagen tecknar någon form av försäkring, men i så fall får banken kontrollera försäkringsbolaget, som i sin tur måste vara reviderat. Ett annat alternativ som kom upp var en mindre form av revision, som leder till någon form av utlåtande eller intyg från en revisor. Även högre egen insats och ett större borgensåtagande nämns. Men i slutändan tror de ändå att banken kommer kräva revision.

Småstadsrespondenterna poängterar att för att ge en kredit spelar revisionen bara en liten roll och man tittar inte bara på siffror i bedömningen. Alternativen till en revision som nämns är till exempel att företagen måste finansiera en större del själv eller att man tar bättre betalt för

sina krediter. Småstadsrespondenterna återkommer även mer till andra aspekter som vi diskuterat tidigare kring lokal förankring och sociala nätverk. Exempelvis säger en respondent att man ska ”ha en upprättad relation, kvalitén på årsredovisningen måste vara som den är idag, sen kanske man vilar mer på säkerheterna” om man ej har en reviderad årsredovisning.

Vårt antagande att banktjänstemän i småstäder är mer benägna att se till alternativa säkerheter till revisionen än deras kollegor i storstaden stämmer ej. Men respondenterna i de olika undersökningsområdena uppvisar dock stora skillnader i själva användandet av alternativa säkerheter. Storstadsrespondenterna tror inte att alternativerna kommer att räcka för att väga upp en oreviderad årsredovisning medan småstadsrespondenterna ser revisionen som en mindre betydelsefull del av ett kreditbeslut. De alternativ som tas upp av storstadsrespondenterna är kvantitativa till sin art medan småstadsrespondenterna återigen mer betonar de mjuka faktorerna. En annan stor skillnad är att storstadsrespondenterna tror att banken kommer att fortsätta kräva revision medan småstadsrespondenterna ännu en gång ser till fler aspekter.

5.5 Revisionens betydelse vid kreditgivning

Storstadsrespondenterna ger en klar bild av att de kommer att fortsätta kräva revision och med det inte vara villiga att släppa det kontrollinstrument som revisionen innebär enligt Principal och agent teorin (Artsberg, 2005). Enligt teorin ”Urbanismen som livsstil” är relationen mellan kunden och banktjänstemännen mer anonym i storstaden, där ett stort antal människor lever och verkar, utan att egentligen känna varandra. Tempot i storstaden är högre vilket gör att människorna ställs inför ett stort antal situationer. (Giddens, 2003) I en storstad är det därför svårare att kontrollera kunden, varför ett kontrollinstrument som revision blir viktigare.

Storstadsrespondenterna anser också att kontrollerbar information är viktig i deras bedömning, något som även kan bero på att de har en ytligare relation till sina kunder än banktjänstemännen i småstäderna. Den kontrollerbara informationen blir inte lika viktigt i småstäderna eftersom relationerna är starkare och det medför att de har andra sätt att kontrollera kunderna. ”Sen kan man få hur mycket bokslutssiffror som helst men det säger inte så mycket som det säger att prata med kunden.”

Storstadsrespondenterna tror att banken fortsättningsvis kommer att kräva revision. Men de öppnar ändå personligen för små befintliga kunder som de, precis som småstadsrespondenterna, kan tänka sig ge krediter till, även om de avstår från revision. Småstadsrespondenterna kan tänka sig ge krediter till fler kundgrupper, men vill då ha alternativ till revisionen, som till exempel att kunderna finansierar mer själva, ställer större säkerheter eller att banken tar mer betalt från kunden för krediterna. 5C-modellen ser historisk data och relation som bra indikatorer på hur företagets framtidsutsikter kommer att se ut (Bruns, 2001). Om relationer har betydelse i kreditgivning så är det naturligt att kreditgivare i småstäder är mer benägna att ta mer hänsyn till de mjuka faktorerna, ”man får inte bli för kalkylstyrd, då missar man de mjuka faktorerna”. Småstadsrespondenterna förlitar sig mer på känslan de får av kunden och dess företag, än storstadsrespondenterna som mer tar hänsyn till kvantitativ information. Som en småstadsrespondent sa: ”det måste kännas bra i magen på något sätt”. Alla respondenterna ser återbetalningsförmågan som den viktigaste faktorn vid en kreditbedömning, vilket stämmer väl överrens med modellen (Bruns, 2001).

Slutna sociala nätverk har ingen roll i kreditgivarnas arbete i storstäderna. I småstäder däremot har de slutna sociala nätverken tidigare haft stor betydelse för banktjänstemän och företag på orten. Utvecklingen har gått från att bankchefer nästan varit tvungna att vara medlemmar, till att man idag deltar i arrangemang för att primärt marknadsföra sig och få information om orten. Banktjänstemännen i småstaden ser inte att tidsåtgången ett fullvärdigt medlemskap tar i anspråk väger upp nyttan mot att enbart delta i enstaka arrangemang. Småstadsrespondenterna anser trots detta att dessa organisationer fyller en viss roll i deras arbete med kreditgivning. Avseende öppna sociala nätverk är respondenterna mer lika i sina svar. De flesta ser någon nytta, i form av ett marknadsföringsperspektiv. Småstadsrespondenterna skiljer sig från storstadsrespondenterna genom att de ser fler nyttoområden än bara som ett rent marknadsföringsforum. 5C-modellen säger att ju mer tid kreditgivaren och kredittagaren tillbringar tillsammans desto bättre kreditbeslut tas (Bruns, 2001). I storstaden är mötena mer ytliga och tillfälliga vilket gör att de inte tar sig tid att lära känna varandra (Giddens, 2003). Det är således inte kontigt att banktjänstemän i småstäder ser större nytta av sociala nätverk och lägger ner mer tid på att delta i dessa, även om de inte direkt leder till nya affärer.

Utfallet visar att ”Capital” och ”Capacity” fortsätter att vara de viktigaste faktorerna vid storstadsrespondenternas kreditbedömningar. Småstadsrespondenterna däremot är mer

benägna att förlita sig mer till de andra delarna som modellen framhäver som viktiga vid kreditbedömning. (Bruns, 2001) Småstadsrespondenterna ser endast revisionen som en del i bedömningen. Sociala nätverk och lokal närvaro är andra faktorer som spelar in i bedömningen. Detta kan bero på skillnaderna som finns mellan att leva i en storstad jämfört med en småstad. I en storstad symboliseras möten oftast med att vara flyktiga, med syftet att tillgodose sig själv, i en småstad, däremot, är möten ofta mer personliga, det finns en större närhet som man går miste om i storstaden. (Giddens, 2003) I småstäder är det därför lättare att utveckla mer personliga relationer mellan banktjänstemännen och kunderna. I storstaden där närheten och relationerna till kunderna inte är lika starka, som i småstaden, måste andra aspekter vägas upp. Storstadsrespondenterna ger en bild av att de bankspecifika regler som finns är det som styr vid en kreditbedömning. En storstadsrespondent sa: ”Vi ska följa dom instruktionerna, vi ska ta fram dom siffrorna som finns där, och det är det som ska ligga till grund för bedömningen.” Detta kan jämföras med vad en småstadsrespondent sa: ”Det finns inga specifika regler, detaljerat för vad som ska finnas som underlag för beslutet. Utan det är ett beslut grundat på ens erfarenhet, diskussioner med kunden”. Dessa uttalanden förstärker våra antaganden.

6 Avslutande diskussioner

I kapitlet redogör vi för de slutsatser vi kommit fram till samt ger förslag på framtida forskning.

6.1 Slutsatser

Vi har med vår uppsats försökt besvara frågan om, ett avskaffande av revisionsplikten kommer att påverka bankernas kreditgivning och kreditgivningsprocess, samt om det kommer att finnas några skillnader i hur småstadsbanker och storstadsbanker kommer att ge krediter.

Det som framkommer i vår analys är att trots att det svenska bankväsendet är starkt reglerat av olika lagar och regler, så skiljer sig bankerna markant åt i hur de ger krediter till företag. Den interna styrningen inom bankerna är mycket stark i storstadsbankerna medan den ter sig förhållandevis svag bland småstadsbankerna. Användandet av mallar eller liknande

instrument vid kreditgivningen är en självklarhet för banktjänstemän i storstaden medan det i småstadsbanker ej anses möjligt att använda mallar för att analysera ett företag. Dessa skillnader anser vi ligger i att man i småstaden i en mycket större utsträckning, än i storstaden, tar hänsyn till sociala kontakter samt den lokala kännedomen. Detta är värden som ej går att mäta i en mall. När revisionsplikten avskaffas kommer det att leda till att ett kontrollinstrument försvinner och bankerna kommer att behöva söka informationen någon annanstans. Storstadsbankerna anser sig inte vara villiga att ge upp den kontroll som revisionen innebär och anser att de även i fortsättningen kommer att kräva revision för att bevilja krediter. Ett kontrollinstrument som småstadsbankerna endast anser vara en liten del av kreditgivningsprocessen och man kan tänka sig att få kontrollen från annat håll. Skillnaderna är markanta och redan idag är det stora skillnader i hur man använder sig av revisionen ur kreditgivarens perspektiv. När revisionsplikten avskaffas kommer bankerna att behöva ändra sina interna regler för kreditgivning för att man inte ska riskera att börja dra på sig stora kreditförluster. Kommer det då att bli så att bankerna i storstaden kommer att behöva lära sig av småstadsbankerna i hur de tar större hänsyn till mjuka faktorer i sin kreditgivning eller kommer rent av småstadsbankerna bli tvungna att anpassa sin kreditgivningsprocess efter mer kvantitativ information? Eller kommer avskaffandet av revisionsplikten att leda till en ökad frihet i enskilda bankers kreditgivning? Detta är dock inte något vi har sett några tecken på och med rådande bankkras i världen tror vi inte att det är sannolikt.

Skillnaderna som finns mellan småstad och storstad leder till att det är lättare att få krediter i det ena eller det andra området. Får det effekter på hur stora kreditförluster som uppkommer i de olika områdena eller leder de olika tillvägagångssätten fram till samma resultat? Om så är fallet kommer avskaffandet av revisionsplikten inte att spela någon roll, då man kan erhålla informationen på det sätt som småstadsbankerna gör. Skillnaderna som finns kan även leda till att bankerna definierar vad ett framgångsrikt företag är på olika sätt och ett företag som har alla möjligheter att utvecklas och lyckas kan slås ut för att de är på fel plats eller har fel person som grundare.

Ett av alternativen till revision, som har nämnts under våra intervjuer, är att bankerna kommer att kräva mer betalt av kunden för att ge kredit till ett oreviderat företag. En av anledningarna till att avskaffa revisionsplikten är att förenkla för företagen men vi menar att det snarare kan få motsatt effekt. Frågan är om kostnaden för krediten kommer att överstiga kostnaden för revisionen. Företagaren som avstår från revisionen kan även tänkas få ytterligare problem än

de som en ökad kreditkostnad medför. Man kan tänka sig att företagaren får svårare att få leverantörskrediter eller rent av måste betala i förskott för sina leveranser. Det kan även tänkas att företagaren får ökade krav på sig från skattemyndigheten för att säkerställa företagets redovisning.

6.2 Förslag till vidare studier

Efter det att revisionsplikten avskaffats och konsekvenserna det medför börjar få effekt, kan det vara intressant att studera utfallet av avskaffandet. Ökar det skillnaderna mellan småstad och storstad i kreditgivningsprocessen eller kommer bankinterna direktiv vidareutvecklas för att motverka dessa skillnader? En annan metod, i form av en kvantitativ studie, kan även det tänkas ge ett annorlunda utfall än vad vår studie visar.

Det skulle vara intressant med en studie för att klassificera in förorter i undersökningen. Kategoriseras dessa som en storstad eller uppvisar de samma starkare sociala bindning som landsbygden visar, eller blir det rent av en blandning av de båda. En stor del av landets befolkning bor utanför storstäderna, i områden som inte heller kan klassificeras som landsbygd, utan som något mellanting.

En annan intressant frågeställning att undersöka är huruvida det finns någon könsspecifik skillnad i hur kredithanteringsprocessen utförs. Män har av tradition deltagit mer i nätverk, något kvinnor har till stor del varit uteslutna ur genom historien. En av våra slutsatser är att nätverk har större betydelse i småstaden än i storstaden. Betyder det att män är mer framgångsrika som kreditrådgivare i småstaden än vad kvinnor är? Eller har skillnaderna i deltagandegrad i nätverk försvunnit mellan män och kvinnor? En annan aspekt som framkom av våra intervjuer är att kvinnor är mer försiktiga i sin uttalande kring kredithanteringsprocessen. Är det en aspekt som är synonym med hur de genoför sina kreditbeslut, tar män större kreditrisker än kvinnor?

En studie kring bankers interna styrsystem och grad av självbestämmande på de lokala kontoren skulle vara ett intressant komplement till vår studie. Hur motiverar banker lokala skillnader i sin kreditgivningsprocess och leder det till att man accepterar olika nivåer av

kreditförluster på olika kontor. Accepterar banker skillnader i hur kreditgivningsprocessen ser ut? Vilka aspekter är viktiga? Varför lär sig då inte storstaden av småstaden?

Källförteckning

Artiklar

- Balans (2007) *Slopad revisionsplikt utreds*, Balans 1/2007
- Balans (2007) *Hotet för danska revisorer*, Balans 11/2007
- Ekdahl, Anders (2007) *Bankerna vill ha reviderade årsredovisningar*, Balans, 2/2007
- Lans, Karl (2008) *Revisorerna hotas av utslagning*, Dagens Industri, 2008-04-04
- Precht, Elisabeth (2006) *Ny regering – ny politik*, Balans 11/2006
- Precht, Elisabeth (2007) *Ny finsk revisionslag – revisorns ansvar diskuteras*, Balans 11/2007
- Precht, Elisabeth (2008) *Slopad revisionsplikt i 96 procent av aktiebolagen*, Balans 4/2008
- Sandén, Weje (2007) *Små aktiebolag slipper anlita revisorer 2009*, Privata affärer, 2007-02-07
- Skough, Bengt & Brännström, Dan (2007) *De flesta felen rättas efter påpekande från revisorn*, Balans, 12/2007
- Svensson, Birgitta (2004) *Redovisningsinformation och kreditgivares bedömning av små och medelstora företag*, Balans 1/2004
- Thorell, Per & Norberg, Claes (2005) *Revisionsplikten i små aktiebolag*, Svenskt näringsliv

Böcker

- Artsberg, Kristina (2005) *Redovisningsteori – policy och praxis*, Liber, Malmö
- Bell, Judith (1995) *Introduktion till forskningsmetodik*, Studentlitteratur, Malmö
- Bruns, Volker (2001) *A dual perspective on the credit process between banks and growing privately held firms*, Licentiate thesis in Business Administration, Jönköping International Business School, Parajett AB, Sollentuna
- Bryman, Alan & Bell, Emma (2005) *Företagsekonomiska forskningsmetoder*, Liber, Malmö
- Giddens, Anthony (2003) *Sociologi*, tredje upplagan, Studentlitteratur, Lund
- Green, Erling (1997) *Kreditbedömning och intuition – ett tolkningsförslag*, Lund university press, Malmö
- Hatch, Mary Jo (2002) *Organisationsteori – moderna, symboliska och postmoderna perspektiv*, Studentlitteratur, Lund
- Kling, Katarina; Driver, Michael J & Larsson, Rikard (2003) *Hantering av mänskliga fallgropar vid kreditbedömning av små företag – ett kognitivt perspektiv*. I Landström, Hans (red.) (2003), *Småföretaget och kapitalet, svensk forskning kring små företags finansiering*, SNS förlag, Kristianstad

Landström, Hans red (2003) *Småföretaget och kapitalet, svensk forskning kring små företags finansiering*, SNS förlag, Kristianstad

Silver, Lars (2001) *Lokala skillnader i bankers kreditbedömning av små och medelstora företag*. I Landström, Hans (red.) (2003), *Småföretaget och kapitalet, svensk forskning kring små företags finansiering*, SNS förlag, Kristianstad

Svedin, Jenny (1992) *Kreditgivning och kreditbedömning av företag*, Almqvist & Wicksell Förlag AB, Kristianstad

Sveriges Riksbank (2004) *Den svenska finansmarknaden 2004*, Sveriges Riksbank, Stockholm

Direktiv

Europaparlamentet och Rådets direktiv 2006/43/EG, *om lagstadgad revision av årsbokslut och sammanställd redovisning och om ändring av rådets direktiv 78/660/EEG och 83/349/EEG samt upphävande av rådets direktiv 84/253 EEG*, 17 maj 2006

Rådets fjärde direktiv 78/660/EEG, *om årsbokslut i vissa typer av bolag*, 25 juli 1978

Rådets sjunde direktiv 83/349/EEG, *sammanställd redovisning*, 13 juni 1983

Intervjuer

Aurell, Eva, Bankdirektör, Handelsbanken, Höllviken, den 24 april 2008.

Bengtsson, Bengt-Åke, Kundansvarig Privat och Företag, Nordea, Ystad, den 22 april 2008.

Bengtsson, Helena, Företagsrådgivare, Swedbank, Vellinge, den 22 april 2008.

Holm, Lorena, Kreditanalytiker Företag, Nordea, Malmö, den 28 april 2008.

Karlsson, Ingvar, Företagsrådgivare, Sparbanken Syd, Ystad, den 22 april 2008.

Ohlsson, Richard, Företagsrådgivare, Handelsbanken, Malmö, den 8 maj 2008.

Olofsson, Mats, Företagsfinansiering Region Syd, SEB Leasing & Factoring, Malmö, den 18 april 2008.

Lagar och råd

Aktiebolagslagen (SFS 2005:551)

SOU 2008:32, *Avskaffande av revisionsplikten av små företag*, Regeringskansliet, Stockholm

Pressmeddelande

FAR (2005), *Revisionsplikten i mindre företag*, Pressmeddelande från FAR, den 16 mars 2005 (<http://www.farsrs.se/portal/page>)

Uppsatser

Nilsson, Mattias, Rurfors, Christian & Zakrisson, Caroline, 2007, *Den svenska revisionens framtid på spåret – revisionsplikten i Danmark utifrån ett kreditgivarperspektiv*, Företagsekonomiska institutionen, Lunds universitet

Bilaga 1 - intervjumall

Bakgrund (namn och titel)

- Erfarenhet från kreditgivning till små och medelstora företag
 1. Vilken bakgrund och erfarenheter har ni som kreditgivare?
 2. Hur många år?
 3. Vilken typ av företag?
 4. Erfarenheter utanför bank?

Kredithanteringsprocessen (Rörande små och medelstora företag)

1. Hur går kredithanteringsprocessen till i er bank?
2. Använder ni er av någon central eller lokal kreditmall för era kreditbedömningar (kvantitativ information)
3. Hur stort handlingsutrymme har ni lokalt?
4. Enligt den nya kapitaltäckningslagen, Basel 2, skall olika kreditrisker beräknas för olika kredittagare, vilket utrymme ser ni för att gradera företagen olika?
5. Kan en oreviderad årsredovisning leda till en högre kreditrisk? Om ja, vad kan tänkas bli konsekvenserna för kredittagarna?

Informationshantering/faktorer vid kreditbedömningar

1. Vilka faktorer anser ni vara viktigast vid era kreditbedömningar?
2. Hur kontrollerar ni informationen kunden ger?
3. Hur stor betydelse har kontrollerbar respektive inte kontrollerbar information för era bedömningar?
4. Rangordna följande informationsgivare
 - ✓ Årsredovisningen (reviderad information)
 - ✓ Revisorn
 - ✓ Företagsbesök
 - ✓ VD:ns uttalande
 - ✓ informella nätverk (Rotary, golfklubb)
 - ✓ Extern konsult
 - ✓ Tidigare relationer med banken
 - ✓ Tidigare kreditgivare (UC)
 - ✓ Oreviderade siffror från företaget
 - ✓ Annan: _____

Andra Aspekter

1. Vilken betydelse har kontakter utanför er arbetsplats för ert arbete?
2. Anser du att sociala kontakter har betydelse för kreditärenden?
3. Deltar du i öppna sociala nätverksorganisationer på orten? (företagarförening, handelskammare, köpmannaförening, idrottsförening osv)
4. Om ja, värdesätter du medlemskapet i dessa föreningar för din yrkesroll (information kreditgivning, nya kunder osv.) (stor – liten betydelse?)
5. Deltar du i slutna nätverksorganisationer på orten? (Rotary, Lions osv)
6. Om ja, värdesätter du medlemskapet i dessa föreningar för din yrkesroll (information kreditgivning, nya kunder osv.) (stor – liten betydelse?)
7. Tror du att ett stark social koppling till banken kan väga upp en oreviderad årsredovisning?

Lokal kreditgivning

1. Anser ni att det är någon skillnad mellan att vara kreditrådgivare i en småstad eller en storstad? (På vilket sätt?, varför, vad innebär det för er/banken?)
2. Hur stor del av kreditbesluten fattas lokalt?
3. Är några andra intressenter involverade i er kreditbedömning, tex revisorer, leverantörer....

Revisionsplikten

1. Tror ni er kreditbedömningsprocess kommer förändras om revisionsplikten avskaffas?
2. På vilket sätt kommer redovisningens trovärdighet förändras om ett företag avstår från revision?
3. Vilka alternativa säkerheter finns till revisionen?
4. Under vilka förutsättningar kan ni tänka er ge krediter till oreviderade företag?
5. I vilken mån kommer ni kräva att företagets redovisning är reviderad?
6. Tror du en stark lokal närvaro kan väga upp en oreviderad årsredovisning?

Får vi återkomma över telefon eller mail om vi skulle behöva ha svar på någon kompletterande fråga i efterhand? Kontaktuppgifter?

Är det ok att vi nämner dig vid namn i uppsatsen eller vill du vara anonym?