

CER

CENTRUM FÖR FORSKNING OM
EKONOMISKA RELATIONER

RAPPORT 2013:12

KREDITGIVARES BEDÖMNINGAR AV LÅNEANSÖKNINGAR



En investering för framtiden



EUROPEISKA
UNIONEN
Europeiska
regionala
utvecklingsfonden



Länsstyrelsen
Västernorrland



Mittuniversitetet
MID SWEDEN UNIVERSITY

Kreditgivares bedömningar av låneansökningar

Alexander Rad, Olof Wahlberg och Peter Öhman

Bankers kreditgivning är ett etablerat forskningsområde, men få studier har undersökt hur låneansökningar bedöms genom att kartlägga kreditgivares tankemönster. I den studie som här avrapporteras undersökte Alexander Rad, Olof Wahlberg och Peter Öhman vid CER kreditgivares bedömningar av låneansökningar från små och medelstora företag vid en av de fyra stora svenska bankerna. Vid tiden för studien hade banken ifråga infört en ny kreditpolicy utifrån de regleringar som följde i spåren av den senaste finanskrisen. Resultaten visar att de 75 undersökta kreditgivarnas tankemönster är relativt likartade och att de innehåller två centrala dimensioner. Den ena dimensionen har att göra med hur ansträngande bedömningen är (enkel respektive krävande) och den andra dimension avser vilken typ av information som används vid bedömningen (mjuk respektive hård). Resultaten har tidigare publicerats i den internationella tidskriftsartikeln "How lending officers construe assessments of small and medium-sized enterprise loan applications: A repertory grid study" (Rad, Wahlberg och Öhman, 2013).

Inledning

Små och medelstora företag är en viktig företagskategori för bankers kreditgivning. Utlåningen till små och medelstora företag kan utgöra så mycket som 98 procent av svenska storbankers företagskrediter.¹ De kreditgivare som sköter kontakterna med de företag som vill låna pengar har en viktig uppgift då de ska samla in relevant information och bedöma de låneansökningar som lämnas in till banken ifråga. Vanligtvis vidarebefordras kreditgivarnas bedömningar till kreditkommittéer som fattar beslut om låneansökningarna ska beviljas eller ej.²

Siffror från statistiska centralbyrån (SCB) visar att svenska bankers kreditgivning till företag minskade med mer än 20 procent efter den senaste finanskrisen. Mot denna bakgrund konstateras att yttre faktorer tvingade fram förändringar av betydelse för bankernas kreditgivning.³ Skärpta Basel-regelverk är ett sådant exempel. Samtidigt fick bankerna anledning att se över sina utlåningsstrategier och sina befintliga styrsystem. Föga förvånande visar studier att kreditgivarnas handlingsutrymme minskade till följd av hårdare reglering, ändrade utlåningsstrategier och införandet av delvis nya beslutsstödsystem i bankerna.⁴

Forskningen om bankers kreditgivning till små och medelstora företag har två olika utgångspunkter. Enligt den transaktionsorienterade utgångspunkten betonas den finansiella informationen – såsom budgetar, räkenskaper och säkerheter – och bety-

¹ Bruns och Fletcher (2008).

² Deakins et al. (2010).

³ Wahlström (2009).

⁴ Ivashina och Scharfstein (2010).

delsen av effektiva beslutsstödsystem.⁵ Enligt den relationsorienterade utgångspunkten betonas vikten av att även beakta andra parametrar – såsom affärsplaner, affärsrelationer och personliga relationer – i samband med kreditgivning.⁶ En brist i tidigare forskning om bankers kreditgivning är att de bedömningskriterier som kreditgivare använder sig av sällan har undersökts från en holistisk utgångspunkt och heller inte på ett systematiskt sätt utifrån de olika aspekter som kännetecknar bedömningskriterierna. Inspirerade av studier inom områden som revision⁷ och fastighetsvärdering⁸ argumenterar vi för att kreditgivningsstudier från en holistisk utgångspunkt kan ge nya och/eller kompletterande insikter, vilka kan visa sig ha stor praktisk betydelse.

Syfte och tillvägagångssätt

Avsikten med denna studie var att kartlägga mönster i kreditgivares sätt att bedöma låneansökningar från små och medelstora företag. Mer precist inriktade vi oss på (i) vad kreditgivarna bedömer (dvs. vilka bedömningskriterier de utgår från), (ii) hur kreditgivarna bedömer det de bedömer (dvs. hur de beaktar olika aspekter av bedömningskriterierna) och (iii) om det finns skillnader mellan olika grupper av kreditgivare med hänsyn till stationeringsort och region, position i banken, kön, yrkeserfarenhet, erfarenhet som företagare, erfarenhet av arbete i andra banker samt utbildningsnivå.

Data samlades in från 75 kreditgivare vid en av de fyra svenska storbankerna, alla verksamma i tre regioner i mellersta Sverige. För att förstå hur individer uppfattar sitt arbete har "the repertory grid technique" – eller gridtekniken – visat sig vara ett användbart datainsamlings- och analysverktyg.⁹ Gridtekniken användes för att kartlägga respondenternas tankemönster, dess innehåll, komplexitet och homogenitet samt i vilken omfattning tankemönstren skiljer sig åt mellan olika grupper av kreditgivare.

I en förstudie identifierades vilka bedömningskriterier och aspekter av dessa som kreditgivare beaktar och som kan anses särskilt centrala. Utifrån detta sammanställdes ett intervjuformulär med 13 bedömningskriterier angivna i var sin kolumn (A-M) och lika många aspekter angivna på olika rader (1-13). Intervjuformuläret (som finns i en bilaga sist i denna rapport) användes sedan i undersökningen, där varje respondent fick fylla i en siffra från 1 till 7 i respektive ruta för att värdera bedömningskriterierna utifrån var och en av aspekterna.

⁵ Se t.ex. Berry and Robertson (2006); Kumra et al. (2006); Deakins et al. (2010).

⁶ Se t.ex. Degryse och Van Cayseele (2000); Berger och Udell (2006); Udell (2008).

⁷ Öhman et al. (2006).

⁸ Bellman (2012).

⁹ Kelly (1955); Fransella et al. (2004); Jankowicz (2004).

Respondenterna instruerades att utgå från ett typiskt fall, där ett litet eller medelstort företag behöver rörelse- och anläggningsskapital till ett för banken icke oväsentligt belopp. Intervjuszvaren analyserades statistiskt enligt det för gridtekniken etablerade tillvägagångssättet.¹⁰ För att mäta svarens tillförlitlighet och stabiliteten i respondenternas uppfattningar intervjuades fem av de 75 respondenterna en andra gång (sex månader efter det första intervjutillfället). I ett avslutande steg följdes de preliminära resultaten upp i en fokusgruppintervju med fem respondenter.

Resultat

Resultaten visar att de 75 undersökta kreditgivarnas tankemönster är relativt likartade och att det därför är fruktbart att analysera kreditgivarnas genomsnittliga tankemönster. Det genomsnittliga tankemönstret innehåller två centrala dimensioner. Den ena har att göra med hur ansträngande bedömningarna är (om något är enkelt att bedöma eller om det är krävande att bedöma). Den andra avser typen av information som beaktas när låneansökningar bedöms (om information är av mjuk karaktär eller om den är av hård karaktär). Med mjuk information avses kvalitativ, subjektiv och svårsmätbar information. Hård information är motsatsen, dvs. kvantitativ, objektiv och mätbar. De två dimensionerna kan ses som "väderstreck" i kreditgivarnas tankemönster. Betraktar man kreditgivarnas genomsnittliga tankemönster mer ingående finner man bl.a. att det som är mest krävande att bedöma är företagets framtida ekonomiska förhållanden och att mjuk och hård information verkar vara ungefär lika krävande att bedöma.

Bankens förlustrisk och möjligheten att tjäna pengar ses som två sidor av samma mynt. Dessa båda bedömningskriterier ligger nära varandra i det genomsnittliga tankemönstret. De ligger också nära riskrelaterade kriterier som säkerheter och bankens finansieringsandel. En förklaring till att kreditgivarna tycks lägga något större vikt vid förlustrisker än förtjänstmöjligheter kan vara att det finns en grundläggande skillnad i hur risk respektive överskott från ett beviljat lån fördelas. Blir det ett misslyckande får banken överta säkerheterna. Blir det en framgång får banken bara det som anges i lånevillkoren. Resten av "övertinsten" tillfaller det företag som har lånat pengarna.

Det visar sig också att olika typer av lån bedöms på ett likartat sätt. De tre lånetyper som undersöktes (förstagångslån, defensiva tillägglån som avser kortsiktig tilläggsfinansiering och offensiva tillägglån som är långsiktiga och expansionsinriktade) ligger nära varandra i det genomsnittliga tankemönstret. Det förefaller inte ha någon större betydelse om det finns en etablerad affärsrelation mellan banken och företaget eller ej. Tidigare erfarenheter i form av ett "track record" tycks inte heller vara

¹⁰ Se t.ex. Kelly (1955); Fransella et al. (2004); Jankowicz (2004).

särskilt avgörande när låneansökningar bedöms. Gamla och nya kunder verkar således bedömas efter samma måttstock.

Varken affärsrelationer eller personliga relationer tycks påverka bedömningarna nämnvärt. Särskilt liten betydelse visade sig de personliga relationerna ha. Det kan tyckas något förvånande att relationerna inte har större betydelse med tanke på bankens ansträngningar att få helkunder med högt engagemang i bankens olika produkter.

Bankrelaterade kreditpolicies (Basel-regelverket, kreditgivningsstrategi och beslutsstödsystem) lämpar sig primärt för hård information. Det finns också en närhet mellan kreditpolicies och riskrelaterade bedömningskriterier. Bankens kreditpolicies har däremot ingen omedelbar koppling till bedömningar av företagens framtida ekonomiska förhållanden, deras marknadsförutsättningar och strategier. Värt att notera är att "second opinions" har en stark koppling till sådant som anses krävande att bedöma. Kreditgivarna verkar med andra ord ta hjälp av kollegor i relativt stor omfattning när de gör de mer krävande bedömningarna.

Bakgrundsvariablerna gav inga avgörande skillnader, även om de olika gruppernas tankemönster inte är helt identiska. De dimensioner som finns i det genomsnittliga tankemönstret återkommer i de olika gruppernas tankemönster, men det finns några mindre skillnader som kan vara värda att nämna. Kreditgivarna från en av de tre undersökta regionerna förefaller vara något mer regelstyrda än övriga grupper. Jämfört med övriga grupper förefaller gruppen med tre till fem års erfarenhet som kreditgivare lita något mer på sin intuition vid bedömningar av förstagångslån.

Slutdiskussion

I den allmänna diskussionen om bankers riskhantering framskymtar en kritik mot att relationer ges en allt för stor betydelse för låneverksamheten. Även om vikten av att ta hänsyn till upparbetade relationer betonas i forskningslitteraturen¹¹, antas vissa relationer kunna resultera i att lån ges på felaktiga grunder, dvs. av andra skäl än rent affärsmässiga. Vi kan konstatera att relationerna inte tycks vara så betydelsefulla när låneansökningar bedöms. Framför allt verkar kreditgivarna koppla bort den personliga relationen och i stället fokusera på annan information. Detta bekräftades när deltagarna i fokusgruppen diskuterade studiens preliminära resultat. Kreditgivarna verkar således vara mer transaktionsorienterade än relationsorienterade när de bedömer låneansökningar från små och medelstora företag.

¹¹ Degryse och Van Cayseele (2000); Berger och Udell (2006).

I den allmänna diskussionen finns också en kritik mot att kreditpolicies har blivit ett instrument som gör bankerna överdrivet försiktiga.¹² Vi kan spåra en koppling mellan bankrelaterade kreditpolicies (Basel-regelverket, kreditgivningsstrategi och beslutsstödsystem) och riskrelaterade bedömningskriterier som säkerheter och medfinansiering. Det kan antas medföra att företag med bra säkerheter ibland gynnas på bekostnad av andra företag, som kan ha god lönsamhetspotential i ett längre tidsperspektiv. Detta talar för att det kan vara värt att utveckla kreditgivarnas förmåga att bedöma långsiktig lönsamhet och överlevnad, särskilt i de fall då säkerheterna är mindre goda.¹³

Vi kan notera att mjuk information inte är lika starkt kopplad till kreditpolicies och beslutsstödsystem som hård information. Kreditgivarna tar dock hänsyn till både mjuk och hård information när de försöker skapa en helhetsbild av de företag som ansöker om lån. Fokusgruppintervjun gav besked om att det finns en logisk arbetsgång när låneansökningar bedöms. Det är naturligt att börja med att samla in och analysera hård information för att därefter komplettera med mjuk information. Eftersom den mjuka informationen är kvalitativ och subjektiv till sin karaktär måste den bearbetas på ett annat sätt än den hårda informationen.¹⁴ Här kan man tänka sig att en samverkan mellan kreditgivarna skulle underlätta bedömningarna. Vidare skulle kreditpolicies och beslutsstödsystem på ett tydligare sätt kunna ge stöd när mjuk och framtidsorienterad information ska bedömas.

Det som är viktigast att bedöma är det lånesökande företags framtida ekonomiska förhållanden. Diskussionerna i fokusgruppen visade att denna fokusering kan vara en förklaring till att olika typer av lån bedöms på ett likartat sätt, med framtida ekonomiska förhållanden som primär måttstock. Företags framtida ekonomiska förhållanden kan dock vara svåra att bedöma tillräckligt väl till följd av att kreditpolicies och beslutsstödsystem primärt är orienterade mot hantering av förlustrisker och hård information.

Kreditgivarna använder "second opinions" som stöd för sina bedömningar och de ser den möjligheten som ett viktigt hjälpmedel i arbetet. Detta är något som skulle kunna betonas än mer eftersom det stimulerar samarbete och främjar lärande. Sådan "on the job-training" kan ligga till grund för kreditgivarnas utveckling av sin professionalism. Inte minst med tanke på svårigheterna att utveckla kreditpolicies och beslutsstödsystem som lämpar sig för olika typer av information.

¹² Power (2004).

¹³ Deakins et al. (2010).

¹⁴ Udell (2008).

Referenser

- Bellman, L. (2012), *Auktoriserade fastighetsvärderares syn på värdering: tankemönster om kommersiella fastigheter*. Licentiate Thesis: Report 88, Mid Sweden University, Sundsvall.
- Berger, A. och Udell, G. (2006), "A more complete conceptual framework for SME finance". *Journal of Banking & Finance*, Vol. 30, Nr. 11, s. 2945-2966.
- Berry, A. och Robertson, J. (2006), "Overseas bankers in the UK and their use of information for making lending decisions". *The British Accounting Review*, Vol. 38, Nr. 2, s. 175-191.
- Bruns, V. och Fletcher, M. (2008), "Banks' risk assessment of Swedish SMEs". *Venture Capital*, Vol. 10, Nr. 2, s. 171-194.
- Deakins, D., Whittam, G. och Wyper, J. (2010), "SMEs' access to bank finance in Scotland: An analysis of bank manager decision making". *Venture Capital*, Vol. 12, Nr. 3, s. 193-209.
- Degryse, H. och Van Cayseele, P. (2000), "Relationship lending within a bank-based system: Evidence from European small business data". *Journal of Financial Intermediation*, Vol. 9, Nr. 1, s. 90-109.
- Fransella, F., Bell, R. och Bannister, D. (2004), *A manual for repertory grid technique*. Chichester: John Wiley & Sons.
- Goddard, J., Moyneux, P. och Wilson, J.O.S. (2009), "The financial crisis in Europe: Evolution, policy responses and lessons for the future". *Journal of Financial Regulation and Compliance*, Vol. 17, s. 362-380.
- Ivashina, V. och Scharfstein, D. (2010), "Bank lending during the financial crisis of 2008". *Journal of Financial Economics*, Vol. 97, Nr. 3, s. 319-338.
- Jankowicz, D. (2004), *The easy guide to repertory grids*. Chichester: John Wiley & Sons.
- Kelly, G. (1955), *The psychology of personal constructs*. New York: Norton.
- Kumra, R., Stein, R.M. och Assersohn, I. (2006), "Assessing a knowledge-based approach to commercial loan underwriting". *Expert Systems with Applications*, Vol. 30, Nr. 3, s. 507-518.
- Power, M. (2004), "The nature of risk: The risk management of everything", *Balance Sheet*, Vol. 12, Nr. 5, s 19-28.
- Rad, A., Wahlberg, O. och Öhman, P. (2013), "How lending officers construe assessments of small and medium-sized enterprise loan applications: A repertory grid study". *Journal of Constructivist Psychology*, Vol. 26, Nr. 4, s. 262-279.
- Udell, G.F. (2008), "What's in a relationship? The case of commercial lending". *Business Horizons*, Vol. 51, Nr. 2, s. 93-103.
- Wahlström, G. (2009), "Risk management versus operational action: Basel II in a Swedish context". *Management Accounting Research*, Vol. 20, Nr. 1, s. 53-68.
- Öhman, P., Häckner, E., Jansson, A.-M. och Tschudi, F. (2006), "Swedish auditors' view of auditing: Doing things right versus doing the right things". *European Accounting Review*, Vol. 15, Nr 1, s. 89-114.

Bilaga: Frågeformulär

I kolumnerna A-M finns 13 bedömningskriterier. Ett exempel är "säkerheter". Raderna utgörs av ett antal aspekter. Ett exempel på en aspekt är "lite tidskrävande att bedöma (1) – mycket tidskrävande att bedöma (7)". Respondenternas uppgift var att värdera bedömningskriterierna utifrån var och en av aspekterna (från 1 till 7).

	A. Säkerheter	B. Bankens finansieringsandel	C. Företagets strategi	D. Företagets dokumentation	E. Den affärsmässiga relationen till låntagaren	F. Bankens möjligheter att tjäna pengar	G. Företagets finansiella ställning	H. Företagets branschtilhörighet	I. Företagsledare och styrelse	J. Företagets planerade ekonomiska utveckling	K. Företagets marknadssituation	L. Den personliga relationen till låntagaren	M. Bankens förlustrisk
1 Lite (1) – mycket (7) tidskrävande att bedöma													
2 Liten (1) – stor (7) koppling till Basel-regelverket													
3 Övervägande siffror (1) – ord (7) i informationsunderlaget													
4 Liten (1) – stor (7) betydelse för beslut vid förstagångslån													
5 Övervägande objektiva (1) – subjektiva (7) bedömningar													
6 Liten (1) – stor (7) hjälp av befintliga hjälpmedel													
7 Lätt att bedöma (1) – svårt att bedöma (7)													
8 Liten (1) – stor (7) betydelse för beslut vid tilläggs lån (kortsiktig tilläggsfinansiering)													
9 Kräver lite (1) – mycket (7) framtidsorienterade bedömningar													
10 Liten (1) – stor (7) koppling till bankens utlåningsstrategi													
11 Kräver lite (1) – mycket (7) "second opinions"													
12 Liten (1) – stor (7) betydelse för beslut vid tilläggs lån (långsiktigt och expansionsinriktat)													
13 Kräver lite (1) – mycket (7) intuition													