



*Bacheloroppgavens tittel:*

*Bankers kredittvurdering av bedrifter*

---

*Heidi Synnøve Aastvedt Dahl*

*Malin Friestad*

*Rakel Olava Mørch*

Navn på veileder:

Jostein Aksdal

---

Gradering: *Offentlig*

---

## Forord

Denne bacheloroppgaven er vår avsluttende oppgave på Høgskolen Stord/Haugesund våren 2016. Vi har fokusert oss rundt temaet kredittvurderingsprosessen hos banker i distriktet. Dette er et lite omtalt tema da det inneholder sensitiv informasjon for bankene. Vi har studert om det er forskjeller i kredittvurderingsprosessen i forhold til bedriftskundene, samt hvordan konjunkturedgangen har påvirket denne prosessen. Arbeidet rundt denne oppgaven har vært lærerikt og givende, og vi har tilegnet oss ny forståelse rundt bankers rutiner.

Takk til vår veileder Jostein Aksdal som har bidratt med god veiledning og holdt oss på stø kurs gjennom hele semesteret. Vi vil også takke våre informanter fra de utvalgte bankene, uten deres innsats hadde vi ikke hatt mulighet til å gjennomføre oppgaven.

Haugesund 13. mai 2016

## Sammendrag

Banker gjennomfører alltid en kredittvurdering av sine kunder for å avdekke kundens kredittverdighet. Vår oppgave vil omhandle bankers kredittvurderingsprosess i forhold til bedriftskundene. Problemstillingen i vår oppgave er å undersøke om det er forskjeller i denne prosessen mellom ulike banker lokalisert i Haugesund. Gjennom oppgaven vil vi ta for oss kredittvurderingsprosessen (KVP), for deretter å analysere de tre bankenes prosess opp mot hverandre for å lokalisere forskjeller og likheter. I tillegg vil vi se på om konjunkturedgangen i markedet har påvirket denne prosessen.

Vi har benyttet kvalitativ metode basert på casedesign for å gjennomføre et dybdeintervju. Prosessen er presentert i en figur, der vi videre deler den opp i relevante forhold som påvirker en KVP. Vi har forsøkt å undersøke om det er forskjeller i anvendte faktorer i denne prosessen mellom de ulike bankene. I kapittel 4 har vi analysert prosessen, videre i kapittel 5 vil vi oppsummere likheter og forskjeller. Vi har først foretatt en analyse av bankenes KVP for deretter å sammenligne disse prosessene opp mot hverandre i en oppsummeringstabell. Resultatene fra datainnsamlingen viste til store likheter i prosessen mellom bankene, men vi observerte også noen forskjeller.

## Forkortelser og begreper

AK: Arbeidskapital

BF: Bruttofortjeneste

CG: Corporate Governance

DB: Dekningsbidrag

DR: Driftsresultat

EK: Egenkapital

KS: Kontantstrøm

KVP: Kredittvurderingsprosessen

LG: Likviditetsgrad

SWOT: strengths, weakness, opportunity, threats

# Innholdsfortegnelse

<b>1. INNLEDNING</b>	<b>1</b>
1.1 BEGRUNNELSE FOR VALG AV TEMA	1
1.2 VALG AV PROBLEMSTILLING	2
1.1 AVGRENŚINGER	2
1.2 OPPGAVENS OPPBYGNING	2
<b>2. TEORI</b>	<b>3</b>
2.1 BANKVIRKSOMHET	3
2.1.1 BANKENS SITUASJON I NORGE I DAG	4
2.2 KREDITT	4
2.2.1 KREDITTVURDERING	5
2.3 SENTRALE FORHOLD SOM HAR BETYDNING FOR VURDERING AV LÅNEENGASJEMENT	5
2.3.1 INTERNE FORHOLD	7
2.3.2 EKSTERNE FORHOLD	8
2.3.3 SWOT	11
2.3.4 FINANSIELLE FORHOLD	11
2.3.5 NØKKELTALLSANALYSE	14
2.3.6 SIKKERHET	14
2.3.7 COVENANT	15
<b>3. METODE</b>	<b>16</b>
3.1 FORSKNINGSDESIGN	17
3.1.2 CASEDESIGN	17
3.1.3 UTVALG	18
3.4 DATAINNSAMLING	19
3.5 EVALUERING AV METODE	21
3.6 STUDIENES BEGRENŚNINGER	23
<b>4. ANALYSE AV KREDITTPRAKSIS I 3 BANKER</b>	<b>24</b>
4.1 BANKENES KREDITTVURDERINGSPROSESS	24
4.2 KREDITTVURDERINGSPROSESSEN	25
4.2.1 INTERNE FORHOLD	26
4.2.2 EKSTERNE FORHOLD	27
4.2.3 FINANSIELLE FORHOLD	28
4.2.4 MODELLER OG RATINGSYSTEMER	33
4.2.5 BESLUTNINGSMYNDIGHET	35
4.2.6 NYE OG EKSISTERENDE KUNDER	36
4.2.7 SIKKERHET	38
4.2.8 COVENANT	39
4.3 NEDGANGSTIDER	41
4.4 CASE ANALYSE	42
4.4.1 CASE 1- 3D PRINTER	42
4.4.2 CASE 2 - BYGG	44
<b>5. OPPSUMMERING OG KONKLUSJON</b>	<b>46</b>
5.1 OPPSUMMERING	46
5.2 KONKLUSJON	49
5.2.1 AVSLUTTENDE REFLEKSJONER	50

<b>6. KILDER</b>	<b>51</b>
<b>8. VEDLEGG</b>	<b>55</b>
<b>VEDLEGG 1. SPØRSMÅLSGUIDE – ER DET FORSKJELL I BANKERS LÅNEVILKÅR?</b>	<b>56</b>
<b>VEDLEGG 2. CASE 1 – 3D PRINTER</b>	<b>61</b>
<b>VEDLEGG 3. CASE 2 – NÆRINGSBYGG/KOMBINASJONSLOKALE</b>	<b>64</b>
<b>VEDLEGG 4. NØKKELTALL</b>	<b>66</b>

## Figuroversikt

<b>Figur 1: Kredittvurdering</b>	<b>1</b>
<b>Figur 2: Det finansielle systemet (Norges Bank, u.å.)</b>	<b>3</b>
<b>Figur 3: Kredittvurderingsprosessen</b>	<b>6</b>
<b>Figur 4: Interne forhold</b>	<b>7</b>
<b>Figur 5: Eksterne forhold</b>	<b>8</b>
<b>Figur 6: Porters Five Forces (Roos et al., 2014, s. 87)</b>	<b>9</b>
<b>Figur 7: Finansielle forhold</b>	<b>11</b>
<b>Figur 8: Forskningsprosessen (Johannessen et al., 2011)</b>	<b>16</b>
<b>Figur 9: KVP pyramide Bank 3</b>	<b>25</b>

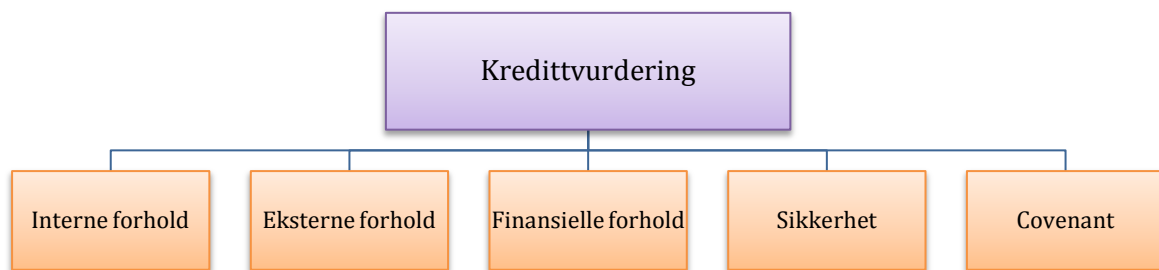
## Tabelloversikt

<b>Tabell 1: Enkelt- og Flercasedesign</b>	<b>18</b>
<b>Tabell 2: Nøkkeltall</b>	<b>32</b>
<b>Tabell 3: Modeller i KVP</b>	<b>35</b>
<b>Tabell 4: Oppsummeringstabell</b>	<b>48</b>



## 1. Innledning

Denne oppgaven omhandler finansinstitusjonen bank og fokuserer på kredittvurderingsprosessen av bedriftskundene. Banker står for den største andelen av utlån i Norge, og fungerer som et bindeledd mellom långiver og låntaker (Norges Bank, u.å.). For å kunne gi et lån må banken foreta en kredittvurdering av sine kunder ut i fra flere forhold for å kartlegge om kunden er kredittverdigg, se *Figur 1: Kredittvurdering*. På grunnlag av dette ønsker vi å finne ut om det er forskjeller hos de utvalgte bankene som vi har undersøkt i denne prosessen. Vi skal i denne delen av oppgaven grunngi hvorfor vi har valgt å se på dette temaet.



Figur 1: Kredittvurdering

### 1.1 Begrunnelse for valg av tema

Som økonomistudenter ønsker vi å undersøke om teorier vi har lært de siste tre årene blir anvendt i praksis hos banker i distriktet. Vi var inne på ideen om å rette oppgaven mot bankvirksomhet, og etter samtale med veileder besluttet vi å se på kredittvurderingsprosessen av bedriftskunder. Dette er et lite omtalt tema, der det så langt vi vet finnes få offentlige studier. Dermed fanget dette vår interesse for å undersøke hvordan bankene arbeider i forhold til bedriftskundene. Vi skal også se nærmere på hvordan konjunkturedgangen har påvirket bankers rutiner med tanke på kredittvurdering og oppfølging.

## 1.2 Valg av problemstilling

Ut i fra vårt tema har vi følgende problemstilling:

*"Er det forskjeller i kredittvurderingsprosessen mellom banker i forhold til bedriftskundene?"*

Første tanke var å se på prosessen og hvilke faktorer som vektlegges, for så å se på forskjeller mellom bankene. For å kunne svare på denne problemstillingen tok vi kontakt med banker i nærområdet.

Videre utarbeidet vi en delproblemstilling:

*"Hvordan har konjunkturedgangen påvirket bankvirksomhetens rutiner i forhold til en kredittvurdering?"*

### 1.1 Avgrensinger

Vi valgte å avgrense oss til banker med kontor i Haugesund. På grunnlag av studiens omfang og tidsbegrensing valgte vi å intervju tre banker. Disse bankene har ulik størrelse og kundebase. Grunnet ønske om anonymitet kan vi ikke spesifisere hvilke banker det er, og dermed mister vi muligheten til å analysere om det er forskjeller ut i fra deres størrelse.

### 1.2 Oppgavens oppbygning

Vår oppgave inneholder fem kapitler inkludert innledning. I kapittel 2 fremlegger vi relevant teori som har betydning for en kredittvurdering. I kapittel 3 tar vi for oss anvendt metode og begrunnelser for de valg vi har tatt. Selve analysen av de funn vi har observert i bankene legges frem i kapittel 4, hvor vi drøfter eventuelle forskjeller og likheter. I siste kapittel konkluderer vi våre funn opp mot våre problemstillinger.

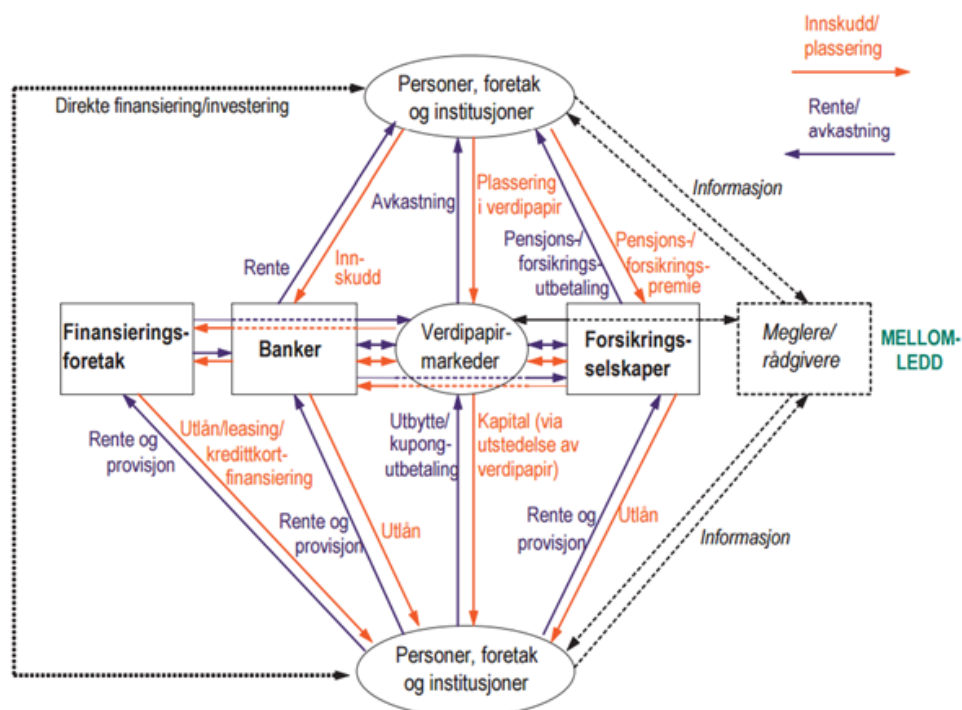
Gjennom hele oppgaven vil vi forholde disposisjonen lik *Figur 3: Kredittvurderingsprosessen*.

## 2. Teori

### 2.1 Bankvirksomhet

Banker er finansielle institusjoner som har som hovedformål å yte og motta kreditt gjennom belåning. Bankvesenet vil stort sett være bestående av statseide banker, og private banker som sparebanker og forretningsbanker (Meinich & Munthe, 2015). Bankene stiller som långiver og er en vesentlig ekstern kilde til finansiering for mange bedrifters investeringer (Hetland & Mjøs, 2014). Det norske bank markedet er konkurranseutsatt, noe som kan bidra til bedre priser for kundene, større økonomisk vekst og mer innovasjon i markedet (Johnsen & Aasrud, u.å.). Som vi ser i Figur 2 har bankene en sentral funksjon i det finansielle systemet, der de mottar innskudd og gir utlån til sine kunder (Norges Bank, u.å.).

Bankene er spesifisert inn i to markeder, privat- og bedriftsmarkedet, disse krever ulike arbeidsprosesser og tilfredsstiller forskjellige behov hos kundene (Investopedia Staff, u.å.). Denne oppgaven vil omhandle bedriftsmarkedet.



Figur 2: Det finansielle systemet (Norges Bank, u.å.)

### 2.1.1 Bankens situasjon i Norge i dag

I dag står Norge ovenfor en oljekrise, noe som kan ha en innvirkning på bankene og deres rutiner. Som vi vet har oljeprisen falt kraftig de siste årene, noe som har resultert i en nedgang i norsk økonomi. Olje- og gassutvinning har stått for store deler av BNP, og konjunkturedgangen har gitt store ringvirkninger når det kommer til etterspørsel og sysselsetting (Cappelen, Eika og Prestmo, 2014). Dette kan ha ført til innstramminger og økt risikoaversjon i bankene. Som nevnt skal vi derfor i denne oppgaven se på om bankene i distriktet har gjort endringer i kredittvurderingsprosessen etter nedgangen i oljepris (se punkt 4.3 *Nedgangstider*).

### 2.2 Kreditt

Kaurel (2009) definerer kreditt som en økonomisk tillit som gjør kunden i stand til å få lån eller kjøpe varer uten å betale med en gang. Kreditt er mest brukt som et begrep på lån av penger og kjøp på delbetaling, slik at betalingsforpliktelsen utsettes. Bankene stiller med kreditt og er dermed kreditor, det vil si at banken har krav på en ytelse, gjerne i form av en innbetaling (Sterri, 2014). Kunden stiller som debitor og er den som ønsker et lån.

Kreditor gjennomfører en kredittvurdering av debitor, for å se hvordan de tilfredsstiller de betingelsene som er lagt til grunn. Debitor kan få økt kreditt ved å benytte personalkreditt og realkreditt. Personalkreditt vil si å ta sikkerhet i kausjoner, mens realkreditt er når det blir stilt pant ved forpliktelsen, eksempelvis i eiendom (Kaurel, 2009). Det er knyttet en del risiko til kredittutbetalinger, da det kan oppstå situasjoner der debitor ikke kan betale sine renter og avdrag. Dette er en risiko kreditor påtar seg i utlånsprosessen. Grunnet konjunktursvingninger i markedet har fokuset på å risikoredusering økt, dermed ønsker kreditor å unngå forpliktelser med stor risiko, som for eksempel; valutarisiko og renterisiko (Meinich & Munthe, 2015).

### 2.2.1 Kredittvurdering

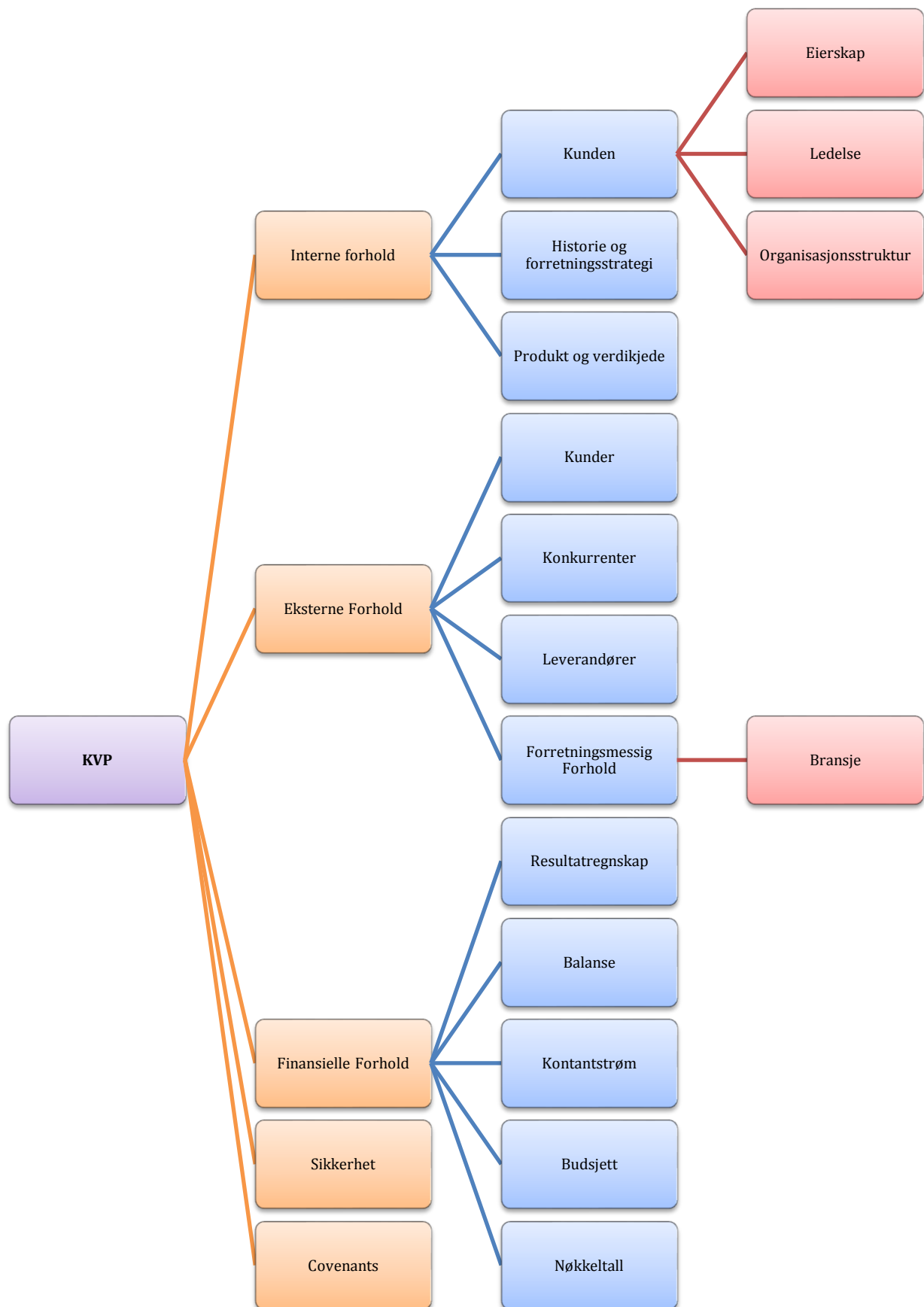
Bankene utfører kredittvurderinger for å se om kunden tilfredsstiller de krav som blir stilt for å betjene sine gjeldsforpliktelser. Noen av de sentrale oppgavene er kredittformidling og betalingsformidling. Kredittformidling vil si "kanalisering av midler fra dem som har overskudd på penger (sparerne) til dem som trenger penger for å skaffe seg realkapital eller fordringer (investoren)" (Meinich & Munthe, 2015). Betalingsformidling er en overføring av midler fra en konto til en annen.

Ved kredittformidling vil kredittrisiko oppstå, altså risiko for at låntaker ikke kan gjøre opp sine betalingsforpliktelser ovenfor banken (Ekland og Knutsen, 2011, s. 341). Dermed utfører bankene hyppige analyser av kundene, for å se til at de tilfredsstiller bankens krav for nedbetaling av eventuell gjeld. Dette blir vurdert ut i fra flere krav, noen krav er tilbakebetalingsevne og finansiell fleksibilitet.

Tilbakebetalingsevne vil si den evne en debitor har til å betjene sine forpliktelser, i form av renter og avdrag til kreditor. For å avgjøre kundens tilbakebetalingsevne kan banken benytte seg av en nøkkeltallsanalyse eller en likviditetsanalyse. Dersom bankene vurderer kontantstrømmen og resultatet som utilfreds eller er usikre på vurderingen av bedriften, kan det være viktig å vurdere bedriftens finansielle fleksibilitet. Med finansiell fleksibilitet mener vi en bedrifts evne til å frigjøre kapital, altså om de har mulighet til å dekke sine uforutsette utgifter (Flakke, 2010).

### 2.3 Sentrale forhold som har betydning for vurdering av låneengasjement

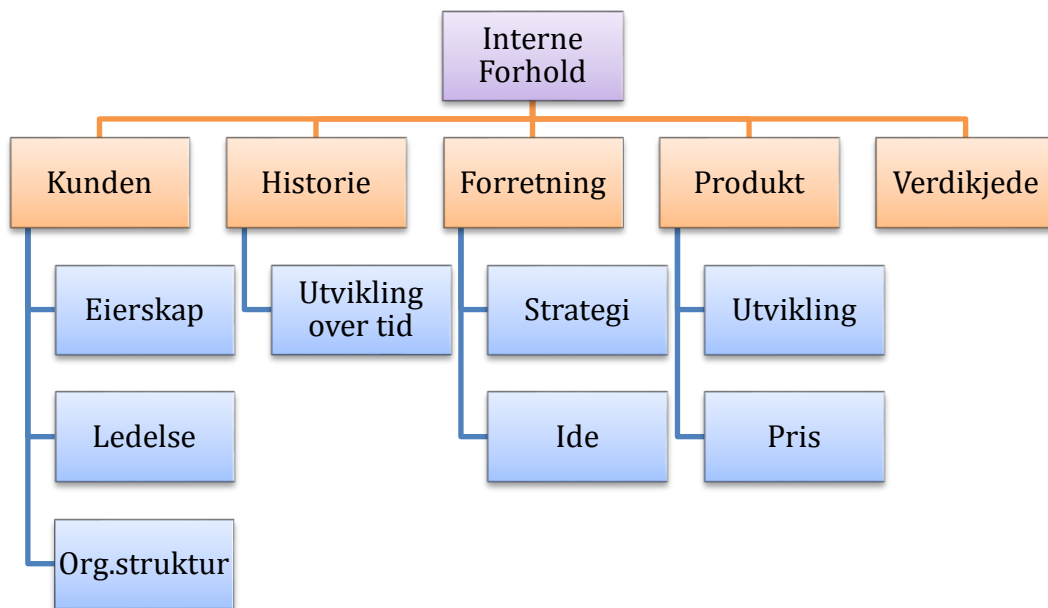
I kredittvurderingsprosessen, se Figur 3: *Kredittvurderingsprosessen*, er det flere faktorer som spiller inn i hvordan bankene vurderer bedriftskundene. De viktigste er; interne-, eksterne-, forretningsmessige- og finansielle forhold. Bankene analyserer disse faktorene for å se på hvor solide bedriftene er i markedet og hvor godt stilt de er til å takle endring. Dette er forhold som undersøkes i en kredittvurderingsprosess (KVP). For å få en oversikt over disse forholdene benyttes ratingmodeller, egne modeller og standardiserte modeller av bankene.



Figur 3: Kredittvurderingsprosessen

### 2.3.1 Interne forhold

Intern analyse er et relevant og viktig holdepunkt for å kunne vurdere den interne risikoen som foreligger hos kunden. Det er flere faktorer som må tas i betraktning som kunden, historie, bedriftens produkt og verdikjede. I følge artikkelen til Per Arne Flakke (2010), "Utviklingen innenfor kredittvurdering og forhold mellom bank og kunde de siste tiår", er beskrivelsen av kunden et av flere viktig holdepunkt i en kredittvurdering. Fra bankens side vil det være viktig å innhente informasjon om blant annet eierskap, ledelse og organisasjonsstruktur.



Figur 4: Interne forhold

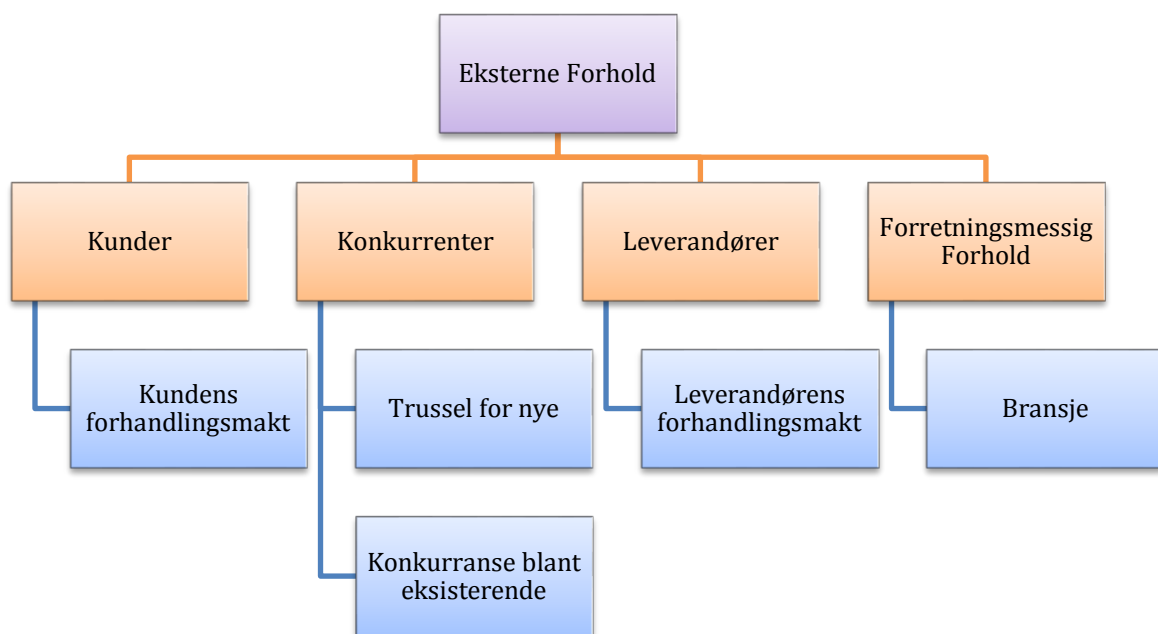
I en beskrivelse av kunden, i henhold til eierskap, ledelse og organisasjonsstruktur, vil vurdering baseres på eierstruktur og Corporate Governance (CG). Corporate Governance innebærer å balansere alle interessene til bedriftens interessenter. CG vil gi et rammeverk for å oppnå bedriftens mål, og vil fremstille intern kontroll i form av handlingsplaner og prestasjonsmålinger (Investopedia, u.å.). Andre viktige forhold som banken baserer sin vurdering på er f ledelsens kompetanse, kvalitet på selskapets rapportering og teknisk kompetanse (Flakke, 2010).

Intern analyse innebærer også at banken ser på bedriftens historie, forretningsidé og -strategi. Ifølge Flakke er det avgjørende at banken innhenter informasjon om bedriftens viktigste forretningsaktivitet, verdikjeder, produkter, satsingsområder og selskapets nyere historie (Flakke, 2010). Et eksempel kan være å ta i betrakting

etableringsdato for bedrift, da nyetablerte bedrifter som oftest inneholder mer intern risiko enn etablerte bedrifter. I forhold til bedriftens produkter og livssyklus ser man blant annet på produktutvikling, pris og bedriftens markedsføring (Ekland og Knutsen, 2011, s. 347). Fra bankens side vil disse faktorene være avgjørende for tillit til kunden i en KVP.

### 2.3.2 Eksterne forhold

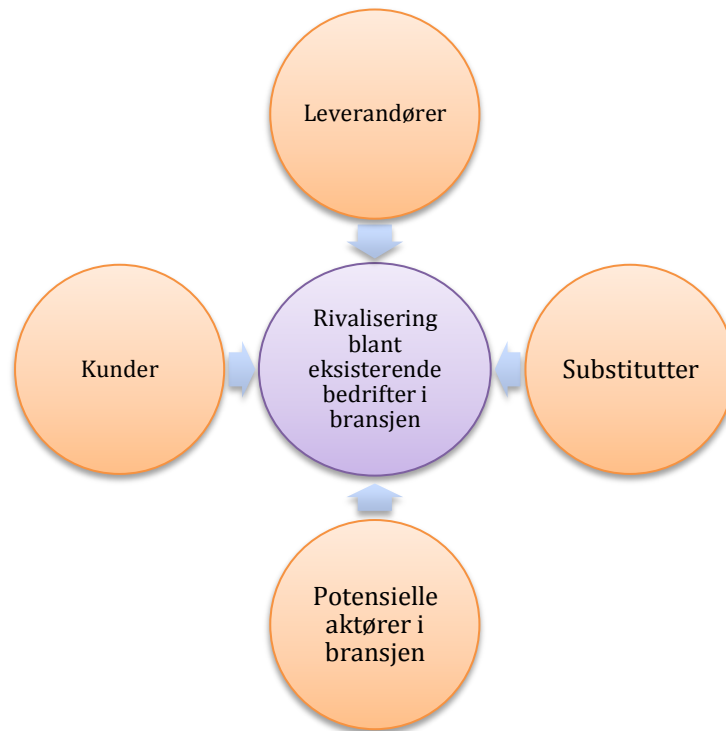
For å vurdere den eksterne risikoen er det flere faktorer som må analyseres, noen av disse er leverandører, kunder og konkurrenter. Dette kan vi trekke opp mot Porter Five Forces modell (se figur 5 og 6).



Figur 5: Eksterne forhold

Porter identifiserer fem krefter koblet til konkurransevnen til en bedrift (Roos, G., Georg, K., Roos, J., Boldt-Christmas, L., 2014, s. 86). I følge Investopedia (u.å.) er det de fem konkurransekraftene som former alle bransjer og bidrar til å bestemme en bransjes styrker og svakheter. Modellen brukes til å identifisere en bransjes struktur for å kunne fastslå strategi.





Figur 6: Porters Five Forces (Roos et al., 2014, s. 87)

### 2.3.2.1 Porters Five Forces

Som illustrert i Figur 6 er det fem krefter som påvirker konkurranseevnen til en bedrift. Disse er; trussel for nye aktører, konkurranse blant eksisterende aktører, substitutter, kundene og leverandørene.

#### **Trussel for nye aktører i markedet**

For etablerte aktører kan nye aktører som ønsker å overta markedsandeler i bransjen være en trussel. Dette kan føre til økte kostnader og prispress grunnet den økte konkurransen, som kan igjen føre til redusert lønnsomhet for den etablerte aktør.

Bankene vil derfor se på om det finnes etableringshindre for nye aktører, da de etablerte aktørene allerede er motstandsdyktig til den økte konkurransen. Eksempler på etableringshindre er stordriftsfordeler, produktdifferensiering, kapitalbehov og myndighetenes politikk (Roos et al., 2014, s. 88-89).

#### **Konkurranse blant eksisterende aktører**

Etablerte aktører kan benytte flere virkemidler for å sikre sin posisjon, eksempler på dette er annonsekrieg, priskonkurranse og fremme kundeservice. Disse konkurranseformene kan føre til ustabile forhold for aktørene, samt redusert

lønnsomhet (Roos et al., 2014, s. 90). Når det foreligger stor konkurranse i en bransje, må banken vurdere trusler som mange konkurrenter, lav bransjevekst, høye faste kostnader og høye avviklings hindrer for kunden. Befinner kunden seg i et marked med lav bransjevekst, må han konkurrere om markedsandeler noe som vil føre til et ustabil marked (Roos et al., 2014, s. 91).

### **Substitutter**

Substitutter er produkter som har samme funksjon samt tilfredsstillende samme behov som et likedan produkt. Dette kan føre til redusert lønnsomhet i bransjen dersom konkurrenten tilbyr "samme produkt" til lavere pris. Lønnsomheten blir redusert da det oppstår begrensninger i prissetting (Roos et al., 2014, s. 92). Bankene vil se på dette i forhold til kundens konkurranseevne.

### **Kundene**

Kundenes hovedinteresse er å presse ned prisene samtidig som de oppnår høy kvalitet og bedre service. Dette kan gi utslag på lønnsomheten til aktørene, som viser til kundens forhandlingsmakt. Dersom en aktør har få store kunder der produktene er udifferensierte kan kundene ha forhandlingsmakt (Roos et al., 2014, s. 92). Dette er situasjoner som bankene bør analysere, da det kan påvirke bedriftens resultat.

### **Leverandørene**

Leverandørene har forhandlingsmakt til å sette opp priser eller redusere kvalitet på de tjenester som blir levert (Roos et al., 2014, s. 93). De har mulighet til å presse prisene opp dersom det er få leverandører som leverer samme produkt. Har en leverandør monopol står de i stor grad fritt til å velge utsalgspris på sitt produkt. For bedriftskundene kan dette være svært uheldig i en kredittvurderingsprosess da kostnader påvirker deres resultater. Dette kan være en fare for bedriftskunden hvis de er avhengig av disse leverandørene.

#### ***2.3.2.2 Forretningsmessige forhold***

En vurdering av forretningsmessige forhold innebærer å se på ytre omstendigheter som bedriften opererer i. Roos et. al (2014, s. 72) definerer en bransje som "en gruppering av bedrifter som fra kundens synsvinkel tilbyr produkter eller tjenester som tilfredsstillende samme behov". Forretningsmessigrisiko består av selskapsspesifikk- og markedsrisiko. Ved å

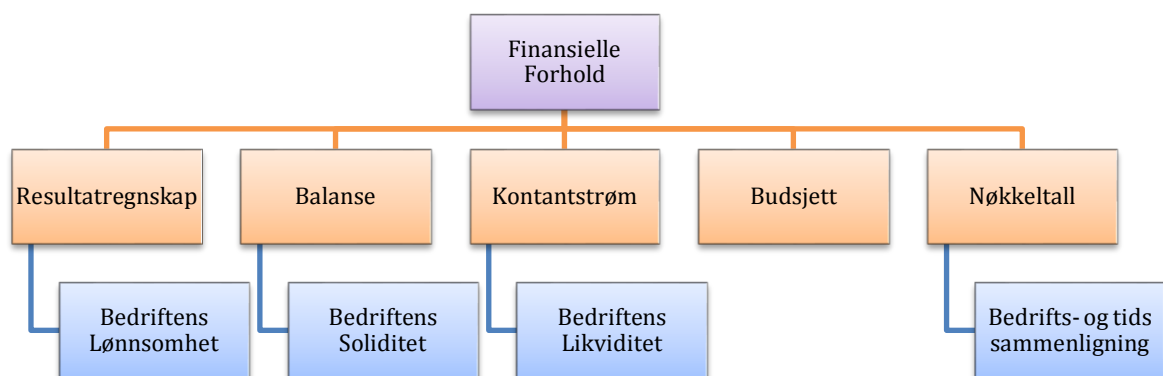
gjennomføre en analyse av Porters Five Forces vil man avdekke markedsrisikoen, mens den selskaps-spesifikke risikoen vil bli avdekket ved å gjennomføre en SWOT-analyse. Som vi skal se på senere i denne oppgaven kan bransje ha innvirkning på en kredittvurdering, se 4.2.4 Eksterne forhold.

### 2.3.3 SWOT

En metode for å identifisere en bedrifts nøkkelfaktorer er å benytte en SWOT-analyse. Roos, et. al hevder at “en SWOT-analyse er et verktøy for systematisk å kartlegge organisasjonens muligheter for å møte og overleve forandringene” (2014, s. 168). SWOT-analysen oppsummerer de eksterne og interne faktorene til en bedrift på en oversiktlig måte. I den interne analysen finner man svakheter og styrker, fremstilt ved bedriftens ressurser. På den andre siden har man den eksterne analysen hvor man finner muligheter og trusler, representert av bedriftens omgivelser (Roos et al., 2014, s. 167).

### 2.3.4 Finansielle forhold

For å vurdere om bedriften er kredittverdig må banken se på flere finansielle forhold, se Figur 7. Vi skal her gå nærmere inn på ulike faktorer som viser til kundens finansielle stilling. For å kartlegge den finansielle risikoen vurderer banken bedriftens regnskap, budsjetter og nøkkeltall.



Figur 7: Finansielle forhold

#### 2.3.4.1 Regnskap

Kristoffersen (2012, s. 21) definerer et regnskap som “et system for innsamling, måling og rapportering av økonomisk informasjon fra en økonomisk enhet til brukerne”. Brukerne av et regnskap omfatter for det meste eierne, ansatte og kreditorer, men også andre interessenter som kunder og leverandører. Hensikten med regnskapet er at det

skal angi informasjon knyttet til resultat av bedriften, samt den finansielle stillingen (Kristoffersen, 2012).

Et årsregnskap skal inneholde resultatregnskap, balanse, kontantstrømoppstilling og noteopplysninger. Kontantstrømoppstillingen er derimot ikke påkrevd av små foretak (Pedersen et al., 2015, s. 9).

Som nevnt ovenfor er kreditor en av brukerne av regnskapet. Banken har direkte økonomisk interesse i bedriften da det er banken som yter lån og innehaver risiko ved mislighold. Ved korte lån er de interessert i bedriftens finansielle stilling i dag og i nær fremtid, mens ved langsiktige lån er de også interessert i dette på lengre sikt (Kristoffersen, 2012). Bankene bruker alle delene av et regnskap for å oppnå et helhetlig inntrykk av bedriften (Lundblad & Remmen, 2012). Samtidig som det vil være en troverdig og relevant kilde.

### **Resultatregnskapet**

Resultatregnskapet skal angi resultatet av aktivitetene som er utført i en gitt periode, og fremstiller differansen mellom inntekter og kostnader. Resultatet vil vise om det er overskudd eller underskudd. Dersom det er overskudd vil dette styrke egenkapitalen til bedriften, og motsatt hvis underskudd (Kristoffersen, 2012). I sammenheng med kredittvurdering er lønnsomhet et viktig moment. Kristoffersen definerer lønnsomhet som bedriftens evne til å skape overskudd. Bedrifter er avhengig av overskudd på lang sikt, da lønnsomhet er avgjørende for om de klarer å fornye produkter og utstyr. Samtidig er lønnsomhet nødvendig for å kunne skape tillit hos långiver (Hoff, 2010).

### **Balanse**

Balanse gir en oversikt over virksomhetens økonomiske situasjon på et gitt tidspunkt, vi deler så balansen inn i aktiva og passiva. Balansen viser investerings- og finansieringsbeslutningene som er vedtatt av virksomheten (Bredesen, 2012). Eiendeler kan være anleggsmidler og omløpsmidler, mens gjeld/egenkapital viser til hvordan eiendelene er finansiert (e-conomic, u.å.).

Fra banken sin side vil balansen bli anvendt for å kunne se på selskapets eiendeler og verdien av disse. *Hva sitter banken igjen med om det skulle gått galt?* Bankene bruker balansen til å se om bedriftskunden har evne til å dekke tap, altså soliditet. Eksempelvis vil en høy egenkapital være i stand til å dekke et negativt resultat. Desto høyere egenkapital, jo større soliditet vil bedriften ha. Bankene bør også se på hvor stor grad av eiendelene som er dekket av egenkapital og hvor stor andel som er dekket av gjeld, som igjen vil påvirke bankers villighet til å gi lån.

### **Kontantstrøm**

Kristoffersen (2012, s. 558) definerer en kontantstrøm som en "overføring av penger i form av innbetalinger og utbetalinger". Kontantstrømmens hovedformål er å analysere bedriftens tilgang på likvide midler, altså betalingsevne. I situasjoner der bedriften må forbedre sin økonomiske tilstand, bør ledelsen vurdere ekstern finansiering. Kontantstrømmen gir også et bilde for kreditorene om bedriften har nok likvide midler til å nedbetale eventuell gjeld. For å fremstille en kontantstrømoppstilling må man ha kjennskap til virksomhetens resultat og balanse, samt noen tilleggsopplysninger fra aktivitetene (e-conomic, u.å.).

#### ***2.3.4.4 Budsjett***

Solheim og Winther (2014, s.194) hevder at et budsjett kan defineres som "en tallmessig oppstilling av forventede økonomiske konsekvenser av planlagte aktiviteter". I budsjettet tallfestes ønsket fremtidig stilling og gir grunnlag for bedre økonomistyring i bedriften (Solheim og Winther, 2014). For banken er det viktig at det blir satt opp et realistisk budsjett slik at bedriften ikke opplever store avvik. Etter endt periode som budsjettet er satt opp for, er det viktig å foreta analyser for å se om målene er oppnådd (Solheim og Winther, 2014). Dersom banken opplever store avvik i budsjettet vil de undersøke hva som gikk galt og gi korrigerende råd.

Det finnes tre hovedtyper budsjett, resultat-, likviditets- og balansebudsjett. Fra bankens sin side kan vi se at budsjett er viktig for å betrakte kundens lønnsomhet (resultatbudsjett), likviditet (likviditetsbudsjett) og soliditet (balansebudsjett). Samtidig vil det vise om kunden er handlingsorientert, som nevnt tidligere i punkt *3.1 Interne forhold*.

### 2.3.5 Nøkkeltallsanalyse

«En regnskapsanalyse er enhver bearbeiding av regnskapsdata som har som formål å si noe om bedrifters økonomiske stilling og utvikling» (Ekland & Knutsen, 2011, s. 12). Det er vanlig å gruppere en regnskapsanalyse inn i fire sentrale områder, nemlig *rentabilitet* (selskapets evne til å fremstille overskudd), *likviditet* (selskapets betalingsevne), *finansiering* (selskapets anvendelse og anskaffelse av kapital) og *soliditet* (selskapets evne til å stå mot tap) (Ekland & Knutsen, 2011, s. 101).

Nøkkeltallene analyseres gjennom tidssammenligning, bedriftssammenligning og en kombinasjon av disse. Tidssammenligning vil si å sammenligne nøkkeltallene til det aktuelle selskapet over tid, for å se om selskapet er inne i en negativ eller positiv periode. Siden tall fra det offisielle årsregnskapet kan være "utdatert", vil det være mulig å beregne nøkkeltall ut i fra budsjetter for å finne forventet utvikling. Bedriftssammenligning vil si å utarbeide nøkkeltall for flere selskaper innen samme bransje eller gruppe for deretter å sammenlikne disse, gjerne opp mot normtallet (Ekland & Knutsen, 2011, s. 101 - 102). Bankene bruker tids-og bedriftssammenligning i sine modeller. Her ser de på historisk utvikling og sammenligner bedrifter i samme bransje gjennom benchmarking.

Som en del av regnskapsanalysen i kredittvurderingsprosess benyttes nøkkeltall for å få et mer oversiktlig bilde over de viktigste variablene; lønnsomhet, soliditet og likviditet (se vedlegg 4: Nøkkeltall).

### 2.3.6 Sikkerhet

Formålet med å vurdere finansiell risiko er å overveie om "bedriftens stilling og utvikling, sammen med den sikkerheten som kan stilles, gir grunnlag for å innvilge bedriften lån, eller fortsette et kredittforhold" (Ekland og Knutsen, 2011, s. 12). Sikkerhet er en rett kreditor har og kan gjøre krav på, dersom debitor ikke kan opprettholde sine forpliktelser (Ekland og Knutsen, 2011). Det finnes forskjellige typer sikkerheter, de vanligste er pant i form av verdipapirer, kundefordringer, kausjonist og garantier.

Størrelsen på sikkerheten kan variere. I tilfeller der sikkerheten gir tilnærmet full dekning er det stor sannsynlig for at lån blir innvilget, men i mange tilfeller er det ikke

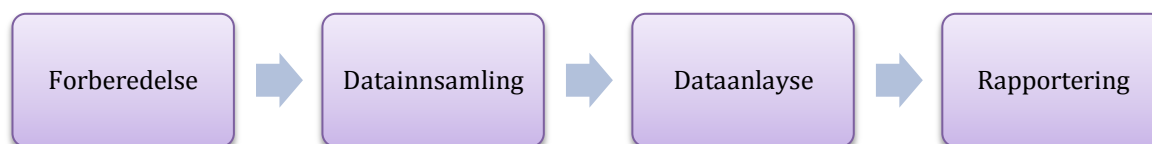
slik at sikkerheten har lik verdi som lånebeløpet. Desto større forskjell man har på verdien mellom sikkerheten og lån, dess mer avgjørende er låntakers betalingsevne (Ekland og Knutsen, 2011).

### **2.3.7 Covenant**

Covenant er et løfte på en formell avtale hvor visse aktiviteter må tilfredsstilles av låntaker. Innen finans vil covenant ofte være relatert til vilkårene i en låneavtale. Vilkaene blir satt av långivere for å beskytte seg mot at låntaker skal misligholde lånet (Investopedia, u.å.). Det er vanlig å dele covenant inn i finansiell- og ikke finansiell covenant. Et eksempel på finansiell covenant vil si å holde seg over 30% på egenkapitalandelen, mens en ikke finansiell covenant kan være eierskapsklausul.

### 3. Metode

For å kunne besvare enhver problemstilling innen samfunnsvitenskapelig metode må man gjennomføre en forskningsprosess. Denne prosessen tar for seg fire faser; forberedelse, datainnsamling, dataanalyse og rapportering (Johannessen, Christoffersen & Tufte, 2011).



Figur 8: Forskningsprosessen (Johannessen et al., 2011)

I *forberedelses fasen* må forskeren formulere sin problemstilling, tema, formål, forskningsdesign og valg av litteratur. Vår problemstilling i denne oppgaven er "Er det forskjeller i kredittvurderingsprosessen mellom banker i forhold til bedriftskundene?", med delproblemstilling "*Hvordan har konjunkturedgangen påvirket bankvirksomhetens rutiner i forhold til en kredittvurdering?*".

I andre fase *datainnsamling* må forskeren velge den mest hensiktsmessige metoden for å besvare sin problemstilling. Det vil si å bestemme seg for utvalgsstørrelse, -strategi, rekruttering og valg av metode (Johannessen et al., 2011). Det er vanlig å skille mellom kvalitativ og kvantitativ metode. I kvantitativ metode vil man benytte seg av tall for å illustrere et fenomen, mens i kvalitativ metode ønsker man å si noe om egenskaper ved fenomenet. Da vi skal se på forskjeller i kredittvurderingsprosessen mellom banker, altså egenskaper, har vi besluttet å bruke kvalitativ metode.

I den tredje fasen *dataanalyse* må de innsamlede data tolkes og analyseres. Før forskeren i den siste fasen *rapportering* presentere sitt resultat gjerne via skriftlige rapporter (Johannessen et al., 2011).

I dette kapitlet fokuserer vi på forskningsprosessens to første faser og våre begrunnelser for de valg vi har tatt for å besvare vår problemstilling. Senere i kapittel 4 vil vi fokusere på den tredje fasen hvor vi analyserer og tolker våre funn.



### 3.1 Forskningsdesign

Forskningsdesign tar for seg utformingen av undersøkelsen, fra start til slutt. I utformingsfasen bør forskeren få en oversikt over følgende punkter; hva, hvordan, hvem og tid. Først må man finne ut hvilken informasjon man skal innhente, om det er harde, lett registrerbare data i form av tall, eller myke data som tekst og lyd. Videre må man finne ut hvor mange informanter som skal intervjues (Johannessen et al., 2011). I denne oppgaven har vi innhentet myke data i form av intervjuer.

Hvilket design man velger vil avhenge av hvordan undersøkelsen skal gjennomføres.

Et sentralt kriterium for gjennomføring av undersøkelser er tidsdimensjonen. Tidsdimensjonen kan deles inn i longitudinelle- og tverrsnitt undersøkelser. Tverrsnitt undersøkelser er studier der man benytter data fra en avgrenset og kort periode eller et bestemt tidspunkt, mens longitudinelle undersøkelser er studier der informasjonsinnsamlingen foregår over flere perioder (Johannessen et al., 2011).

Man kan dele kvalitative design inn i fenomenologi, etnografi, grounded theory og casedesign. Vi har valgt å bruke casedesign, da dette designet passer best til vårt formål om å undersøke forskjeller i kredittvurderingsprosessen til banker i distriktet.

#### 3.1.2 Casedesign

”Caseundersøkelser består kort sagt i å samle så mye informasjon (data) som mulig om et avgrenset fenomen (casen)” (Johannesen et al., 2011). Et studieobjekt kan være så mangt, alt fra et program eller aktivitet til en prosess eller hendelse. Kjennetegnet ved en casestudie er at forsker innhenter mye informasjon fra få enheter over en kortere eller lengre periode, gjennom en detaljert og omfattende datainnsamling (Johannessen et al., 2011).

Det er fem komponenter som er svært viktige for gjennomføring av caseundersøkelser; problemstilling, teoretiske antakelser, analyseenheter, sammenheng mellom data og antakelser og kriterier for å tolke funn. I problemstillingen vil forskeren forme spørsmål knyttet til casen som skal undersøkes. Forskeren må også foreta teoretiske antakelser ut fra spørsmålene som skal stilles, som for eksempel antakelse om bruk av budsjett i en kredittvurderingsprosess. I vårt tilfelle er analyseenhetene avgrenset til konsulentene

som arbeider ved bedriftsmarkedet i banken, hvor vi skal se på institusjonens vinkling mot kredittvurderingsprosessen. Videre ser vi på sammenhengen mellom antakelser og data, for så å tolke funnene opp mot allerede eksisterende teori.

Vi kan videre dele casestudier inn i enkelt- og flercasestudie, se *Tabell 1 Enkelt- og flercasestudie*. Vårt studie består av et enkelt casesdesign der vi har innhentet informasjon fra flere analyseenheter (Johannessen et al., 2011). Intervjuene foregikk enkeltvis, der hovedtema var kredittvurderingsprosessen. Vi har foretatt en detaljert datainnsamling der vi har forsøkt å innhente så mye informasjon som mulig over en gitt periode, ved å gjennomføre tverrsnittsundersøkelser. Som nevnt i punkt 3.1 *Forskningsdesign*, er tverrsnittsundersøkelser brukt i situasjoner der vi har et begrenset tidsrom og skal innhente mye informasjon.

Forskerens avgrensning	Enkeltcasesdesign	Flercasesdesign
En analyseenhet	Forskeren får informasjon fra en enkelt enhet(individ, program, institusjon, gruppe, hendelse, begrep) innenfor studiet av et avgrenset system(organisasjon, samfunn osv..)	Forskeren får informasjon fra en enkelt enhet innenfor studiet av flere systemer. Hver enkelt casestudie består av "Hele studien"
Flere analyseenheter	Forskeren får informasjon fra flere enheter(flere individer, programmer, institusjoner, grupper, hendelser, begreper) innenfor studiet av et avgrenset system(organisasjon, samfunn osv..)	Forskeren får informasjon fra flere enheter innenfor studiet av flere systemer. Hver enkelt casestudie består av "hele studien"

**Tabell 1: Enkelt- og Flercasesdesign**

### 3.1.3 Utvalg

Utvalgsstørrelse vil avhenge av hvilken undersøkelsesmetode man benytter. I vår undersøkelse har vi benyttet intervju, og normen sier at man skal innhente så mye informasjon at man ikke får tilgang på ny (Johannessen et al., 2011). Man skal altså ha nok representanter i forhold til informasjon man ønsker å innhente. Ettersom vi hadde begrenset tid og ressurser var vi nødt til å avgrense oss til et utvalg bestående av tre banker lokalisert i Haugesund. Grunnet konfidensiell informasjon har bankene besluttet å være anonyme, vi vil derfor referere til dem som Bank 1, Bank 2 og Bank 3.

I og med at dette er en kvalitativundersøkelse ønsker vi en utdypet beskrivelse av prosessen for å kunne besvare vår problemstilling. Vi har derfor hatt et klart mål om hvem vi ønsket å intervju. Informantene våre besto derfor av ansatte med tilknytning til kredittvurderingsprosessen av bedriftskunder. Informantenes stilling var banksjef, bedriftsrådgiver og kundekonsulent.

### 3.4 Datainnsamling

Data er informasjon man samler inn gjennom undersøkelser, og benyttes som bindeleddet mellom analysen og virkeligheten av den. Det er ikke mulig å registrere all data om et fenomen, dermed kan vi si at data er representasjoner av virkeligheten (Johannessen et al., 2011).

Data er avhengig av hvordan informasjonen er innhentet, og dermed kan data deles inn i primær- eller sekundærdata. Primærdata er data som ikke eksisterer før undersøkelsen starter, i motsetning til sekundærdata. Valg av data har konsekvens for hvor presis undersøkelsen blir (Mogstad & Nisted, u.å.). Som nevnt tidligere er datainnsamling avhengig av hvilken metode som er anvendt, i dette tilfellet kvalitativ metode der undersøkelsen baseres på primærdata.

#### 3.4.2.1 Forarbeid

For vår studie var det viktig å ha nødvendige kunnskaper om temaet for å kunne gjennomføre gode intervjuer, dermed jobbet vi en del med teorien på forhånd. Vi startet i januar 2016 om å samle inn informasjon om temaet ved hjelp av faglitteratur, pensum og artikler. Vi besluttet å gjennomføre dybdeintervjuer av bankene. "Målet med dybdeintervjuer er i hovedsak å skape en situasjon for en relativ fri samtale som kretser rundt noen spesifikke temaer som forskeren har bestemt på forhånd" (Tjora, 2010, s. 90).

For å besvare vår problemstilling skal vi se på bankenes kredittvurderingsprosess. Denne informasjonen er ikke tilgjengelig for offentligheten, noe som førte til at vi måtte ut til bankene for få innhente den. Derfor er det lite å hente fra sekundærdata, da alle bankene sitter med forskjellige prosedyrer og retningslinjer. Denne informasjonen innhentet vi ved å intervju nøkkelpersoner med tilknytning til kredittvurderingsprosessen for bedrifter.

Vi besluttet å gjennomføre et semi-strukturert dybdeintervju, der spørsmålene består av åpne spørsmål med og uten svaralternativer. Her ønsket vi å få informantene til å utdype seg rundt de temaene vi stilte spørsmål om. Noen av spørsmålene var standardiserte, for å ha mulighet til å sammenligne svarene til informantene og fremstille de grafisk. Dette vil føre til en forenkling i analysearbeid, da vi har noe konkret å analysere. Vi utarbeidet også en spørsmålsguide (se *vedlegg 1: Spørsmålsguide*) som er en plan for gjennomføring av intervju. Denne ble sendt ut til informantene to uker før avtaltintervju, slik at de fikk mulighet til å forberede seg.

I tillegg til spørsmålsguiden utarbeidet vi to case (se *vedlegg 2 og 3*). Da vi utarbeidet case hadde vi ingen bakgrunn med KVP, noe som resulterte i for tynt grunnlag til å lage et «perfekt» case. Dermed tok vi avgjørelsen om å bruke case som et diskusjonsgrunnlag for å se på hvordan banken arbeider i praksis, hensikten ble å få en dypere forståelse av hvordan bankene griper en kredittvurdering.

#### ***3.4.2.2 Intervjuprosessen***

Intervjuprosessen startet i januar da vi startet arbeidet med å rekruttere banker til informasjonsinnhenting. Vi henvendte oss til bankene over mail der vi fortalte om oppgaven, hva vi ønsket å finne ut og opplyste om at anonymitet var mulig. Videre avtalte vi møte med tre banker for å finne ut hva de ser på i KVP.

Etter ferdig utforming av teori begynte arbeidet med å utarbeide en spørsmålsguide. Vi besluttet å dele guiden inn i tre deler. Første del tar for oss kredittvurderingsprosessen og hvilke faktorer bankene ser på. Andre del omhandler endringer i rutinen grunnet konjunktursvingninger. Tredje del tar for seg spørsmål om to caser. Vi valgte denne inndelingen da vi følte at dette gav en god oversikt over de ulike temaene vi ville belyse. Da intervjuguide og case var ferdigstilt, tok vi igjen kontakt med bankene med vedlagt informasjon. Dette gav informantene mulighet til å forberede seg til avtalt intervju.

Vi startet intervjuet med å spørre noen personlige spørsmål om informantens stilling i banken. Dette gjorde vi for å skape relasjoner og en hyggelig atmosfære. Videre stilte vi introduksjonsspørsmål om kredittvurderingsprosessen, før vi gikk over til mer kompliserte og sensitive spørsmål om for eksempel ratingmodeller (Johannesen et al.,

2011). Vi avsluttet intervju med en samtale om konjunkturedringenes påvirkning i KVP og case.

Under intervjuene tok en av oss notater på data, en skrev stikkord mens den siste intervjuet. Kort tid etter endt intervju ble notatene ført inn i datadokumentet, der vi sammenlignet våre notater. Vi besluttet så å skrive ut informasjonen som ble samlet inn for å få en bedre oversikt over svarene til informantene.

### **3.5 Evaluering av metode**

Ulike typer metoder vil ha ulike svakheter og styrker. For vår studie er det da viktig å ha kontroll over disse for å kunne stryke dataens kvalitet. I følge Guba og Lincoln vil en evaluering av kvalitative undersøkelser baseres på begrepene pålitelighet, troverdighet, overførbarhet og bekreftbarhet (Johannessen et al., 2011).

#### **Pålitelighet**

Pålitelighet (relabiliteten) til dataene fra undersøkelsen forbindes med "hvilke data som brukes, hvordan de samles inn, og hvordan de bearbeides" (Johannessen et al., 2011). For å øke relabiliteten har forskeren mulighet til å gi en forklaring av konteksten til leseren ved en detaljert og åpen beskrivelse av framgangsmåten av hele forskingsprosessen (Johannessen et al., 2011).

For vår studie har vi hatt en inngående beskrivelse av intervjuprosessen og forklart de valg vi har tatt for å besvare vår problemstilling. For å styrke påliteligheten til våre primærdata ytterligere var ansvaret fordelt da vi intervjuet, i og med at to stykker noterte og den siste hadde ansvaret for å intervju informantene. Senere fikk vi samlet informasjonen i et dokument, hvor alt ble lest flere ganger for å sikre at alle hadde samme oppfatning og at informasjonen ble tolket likt. Etter utforming av analysedel videresendte vi våre tolkninger til informantene for å kvalitetssikre den.

#### **Troverdighet (begrepsvaliditet)**

I kvalitative undersøkelser forbindes troverdighet med "i hvilken grad forskerens framgangsmåter og funn på en riktig måte reflekterer formålet med studien og representerer virkeligheten" (Johannessen et al., 2011). For å klargjøre troverdigheten

til dataene kan forskeren beskrive de metodene som ble anvendt, samt hvordan dataene er kategorisert og redusert. I tillegg vil innholdet i informantens uttalelser påvirke troverdigheten. Det vil si at det kan foreligge vurderingsskjevhet eller metodefeil i informant-observatør-relasjonen (Johannessen et al., 2011).

I denne oppgaven har vi beskrevet de metodene vi valgte for vårt formål. For å kategorisere primærdataene lagde vi en tabell etter at intervjuene var gjennomført. Vi samlet inn svarene fra alle informantene i denne tabellen for å enklere kunne sammenligne og eventuelt redusere «irrelevant» informasjon. Våre informanter er sentrale i denne oppgaven og som tidligere nevnt er de anonymisert noe som har ført til at vi har fått mer utdypende informasjon enn det vi ellers hadde fått. Dette sammen med våre intervjuer har ført til at vi mener våre data er troverdige. Det var også ulik grad av forberedelse på informantene, noe som kan være en svakhet i vår analyse.

### **Overførbarhet**

Johannessen et al. (2011, s. 248) beskriver en undersøkelses overførbarhet som "Hvorvidt det lykkes en å etablere beskrivelser, begreper, fortolkninger og forklaringer som er nyttige på andre områder enn det som studeres". Det vil si at de funn som er samlet inn er overførbare til andre sammenhenger, i vårt tilfelle andre bankers kredittvurdering. De bankene vi intervjuet fortalte at de benyttet seg av kredittvurderingsmodeller, samt at forskjell mellom ny og eksisterende kunde har stor betydning i en KVP. Dette kan man anta er gjeldende for andre banker også. Alle funn kan ikke overføres, dette skal vi komme tilbake til i vår konklusjon om forskjeller i KVP senere i oppgaven.

### **Bekreftbarhet**

Bekreftbarhet styrkes gjennom å vektlegge detaljerte beskrivelser av alle beslutninger som er tatt gjennom forskningsprosessen, slik at leseren kan følge med og vurdere disse selv (Johannessen m.fl., 2011). Kritisk vurdering av egne tolkninger av funn, samt om resultat kan bekreftes av annen forskning, er begge viktige momenter i vurdering av bekreftbarhet (Hilstad, 2001).

Vi har gjennom oppgaven forsøkt å holde oss objektive og ikke la våre personlige meninger og tanker stå i veien for forskningen. Dette var spesielt viktig under gjennomføring av intervju. Intervjuene er gjennomført slik at informantene kan fremme sine synspunkt og meninger om temaene (se *vedlegg 1: Spørsmålsguide*).

### **3.6 Studienes begrensninger**

Vi har intervjuet et utvalg av banker for å forsøke å besvare vår problemstilling med to caser som grunnlag for diskusjon. Siden vi bare har et utvalg, ikke populasjon, foreligger det en risiko for at svarene i vår undersøkelse hadde blitt annerledes dersom vi hadde intervjuet andre eller flere banker. I tillegg har vi intervjuet personer og dermed tynger også svarene deres mening.

Vi kan anta at våre funn om hvilke faktorer som foreligger i en KVP vil være like dersom vi hadde intervjuet andre i samme bank, siden retningslinjene i hver enkelt bank er standardisert. Men vi kan ikke garantere for at individuelle preferanser ikke forekommer i hvordan faktorene vektlegges. Basert på vårt utvalg og de funn vi har fått har vi tatt våre antakelser, men som tidligere nevnt kan vi ikke si at dette gjelder alle eller andre banker. Imidlertid har vi i denne studien funnet noen forskjeller og likheter mellom banker i forhold til bedriftskunder, noe som er bemerkelsesverdig.

## 4. Analyse av kredittpraksis i 3 banker

Vi skal i denne delen av oppgave presentere de funn vi har gjort i de forskjellige bankene. Vi har valgt å dele analysen inn i tre deler: forskjeller i kredittvurderingsprosessen, påvirkning av konjunkturedgang i markedet og til slutt case. Funnene er hentet gjennom dybdeintervju av de utvalgte bankene og er primærdata fra informanter som har tilknytning til KVP. Bankene vil forbli anonyme siden oppgaven inneholder sensitiv informasjon, og vil videre omtale disse som Bank 1, Bank 2 og Bank 3.

### 4.1 Bankenes kredittvurderingsprosess

Alle banker foretar en omfattende analyse av kunden, allikevel varierer den i en liten grad fra bank til bank. Variasjon i hvordan faktorene vektlegges vil forekomme i de forskjellige bankene. KVP avhenger av om bedriften er en eksisterende eller ny kunde, samt etablert eller nyetablert bedrift. Samtidig har all personell personlige fullmakter, men endelig beslutning avhenger av kompleksitet og beløp. Alle case bankene møter vil være forskjellige, noe som resulterer i ulike tilnærminger til KVP. Først vil vi gi en generell beskrivelse av kredittvurderingsprosessen hos de ulike bankene, for deretter gå nærmere inn på de ulike faktorene som vist i *Figur 3: Kredittvurderingsprosessen*.

#### **Bank 1**

I Bank 1 var vi i samtale med en bedriftsrådgiver, hvor han gav oss en detaljert beskrivelse av bankens kredittvurdering. I startfasen av en kredittvurdering fortalte han at det var viktig å få en forståelse for bedriftens ønskede finansiering og formålet med investeringen. Ved å innhente bedriftsinformasjon kan de videre kartlegge prosjektets risiko. Hovedformålet med kredittvurderingsprosessen er å forså den risiko banken påtar seg og om den er akseptabel. Som en del av analysen vi de også se på kundens gjeldsbetjening.

#### **Bank 2**

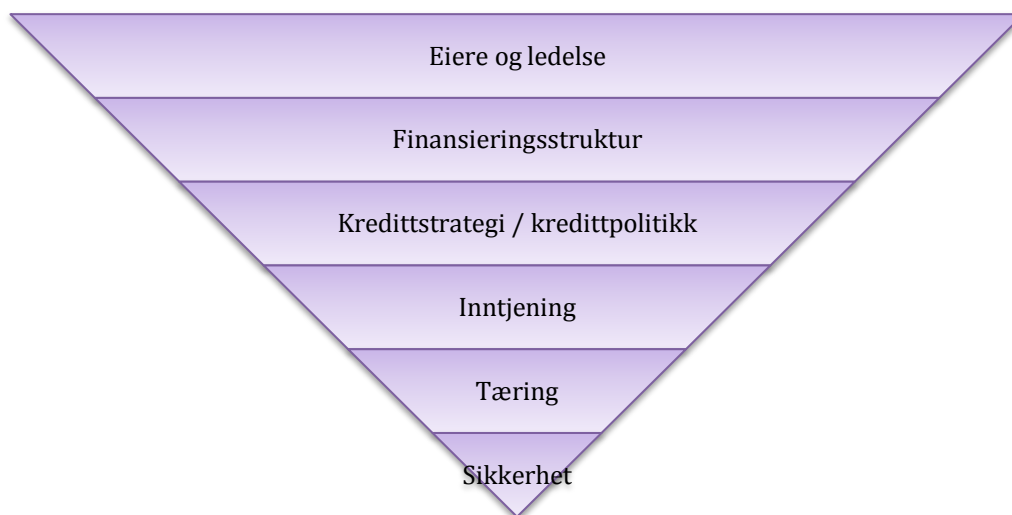
I møte med Bank 2 var vi i samtale med banksjefen. Han presenterte et kredittvurderingssystem hvor de registrerer opplysninger om kunden for å vurdere og klassifisere dem. Systemet tar for seg flere faktorer som for eksempel ledelse, strategi,



bransje og selve lånesøknaden. Informanten påpekte at noe av det viktigste i en kredittvurdering er kundens gjeldsbetjeningsevne. Når den totale analysen av bedriften er foretatt vil konsulent lande sin beslutning. Dersom kunden får lån bruker Bank 2 et system hvor soliditet (EK og LTV), historikk, samt interne og eksterne forhold gir utslag på pris.

### **Bank 3**

Vi intervjuet to kundekonsulenter i Bank 3. Konsulentene benytter seg av interne retningslinjer, men har ingen mal som de må følge slavisk. I en kredittvurdering vil kundene få en score ut fra ulike kriterier, samt benytter de støttemodeller for å sikre resultatene. Noe av det viktigste for Bank 3 er kundens fokus på evne og vilje. Selve lånesøknaden kan søkes via nett, for så å bli kvalitetssikret av konsulentene. Deretter vil de foreta en risikovurdering av bedriften og deres investeringsønske. Figur 9 fungerer som et verktøy for konsulentene under en KVP.



**Figur 9: KVP pyramide Bank 3**

## **4.2 Kredittvurderingsprosessen**

Vi skal i denne delen av analysen ta for oss kredittvurderingsprosessen til de tre bankene, samt se på de ulike faktorer som påvirker denne prosessen. Disse er; interne-, eksterne-, finansielle forhold, ulike kredittmodeller, forskjeller mellom nye og eksisterende kunder, beslutningsmyndighet, sikkerhet og covenant.

### 4.2.1 Interne forhold

De interne forholdene som er beskrevet i punkt 2.3.1 *Interne forhold* viser seg å være avgjørende i kredittvurderingsprosessen. Vi spurte bankene hva de anser som de viktigste faktorene, samt hva som er røde flagg når de foretar en intern vurdering. Røde flagg i de interne forholdene kan være dårlig ledelse og betalingsanmerkninger.

#### **Bank 1**

De viktigste interne forholdene for Bank 1 er bedriftskompetanse (ledelse) og betalingsvilje. Banken nevnte at eierne skal ha vilje til å betjene bedriftens lån i "vanskelige tider", med å sette inn penger og gjør opp for seg. Eierens gjeldsbetjening blir først vurdert eier har garantert for hele eller deler av gjelden til selskapet.

I KVP stilles det ikke krav til en forretningsplan for eksisterende kunder, men for nye kunder kan dette være nyttig da det viser den ønskede fremdriften til bedriften.

Banken trekker frem flere eksempler på røde flagg som; styret trekker seg, covenants brudd, fall i omsetning, fall i resultater, oppfølgingssystemer, nedgang i rating, overtrekk på konto, mislighold, manglende innbetalinger.

#### **Bank 2**

For Bank 2 vil bedriftens kompetanse og ledelse være en sentral intern faktor i en kredittvurdering. Det legges også mye vekt på betalingsviljen til kunden. For banken er ledelse en viktig intern faktor og de setter den høyere enn sikkerhet. Banken krever kun forretningsplan av nyetablerte bedrifter for å få et overblikk over hva de ønsker i fremtiden. Etter mange års erfaring mente banksjefen det var lett å skille ut eiere som har vilje til å gjøre det som trengs. Interne røde flagg for banken vil her være dårlig ledelse.

#### **Bank 3**

Kompetanse i bedrift og ledelse vil være de avgjørende interne faktorene for banken. Bank 3 setter fokus på om ledelsen er «fremover lent» eller ei, og ønsker å finne ut om de har evne og vilje til å omstille seg i tøffe tider. Betalingsviljen vil være påvirket av ledelsen. Røde flagg kan her være brudd på covenants, skift i ledelse, feil i regnskap, høyt trekk på kassekreditt og nedgang i resultat. Kravet om forretningsplanen vil avhenge av

størrelse og om banken har kjennskap til bedriften, dersom kunden er nyetablert vil forretningsplanen være en del av søknaden.

### **Oppsummering**

Ut fra de interne forholdene fokuserer alle bankene vi var i samtale med på ledelse og betalingsviljen til kunden. Kundens evne og vilje ble nevnt flere ganger i løpet av intervjuene som noe av det viktigste for bedrifter i en kredittvurdering, med tanke på hva de er villig til å gjøre i en nedgangssituasjon. Alle bankene mente at forretningsplan er viktigere for nyetablerte bedrifter enn eksisterende, og blir derfor verdsatt i noe grad i en KVP. Ut i fra intervjuene kan det se ut til at utvikling over tid har stor betydning for bankene da bedriftens historie er en viktig intern faktor, se *Figur 4: Interne Forhold*.

#### **4.2.2 Eksterne forhold**

Når det gjelder eksterne forhold er konkurrenter, marked, bransje og sektor sterkt vektlagt hos alle bankene, se *Figur: 5 Eksterne Forhold*. Bankene vil ut fra sine modeller kartlegge de eksterne forhold som har påvirkning i en kredittvurderingsprosess. Ved å benytte disse modellene kan bankene sammenligne bedrifter innenfor samme bransje, for å kartlegge deres konkurrenter og stilling i markedet i forhold til sine kunder og leverandører.

En viktig faktor vil være å se hvordan markedet i nærområdet har utviklet seg med tanke på resultater og konkurrenter. Har en kunde et ønske om å leie ut kontorer i et allerede overbelastet marked er sannsynligheten mindre for å få innvilget lån.

#### **Bank 1**

Som nevnt under i punkt 4.2.4 *Modeller og Rating* benytter Bank 1 modeller som er med på å kartlegge de eksterne forholdene. Ved hjelp av disse modellene kan banken sammenligne bedrifter innenfor samme bransje for å se på dens stilling i markedet. Videre kan de rangere kunden ut fra markedet og konkurrenter. Grunnet konjunktursvingningene i markedet, er banken mer skeptisk til nye kunder innenfor oljesektoren.

## **Bank 2**

Bank 2 benytter benchmarking, det vil si at de ser på hvordan bedriften gjør det i forhold til andre bedrifter innenfor samme bransje. Ved å benytte disse modellene kan de så klassifisere bedriftene etter posisjon i markedet og sammenligne forskjeller mellom de. Banken mener kunder innenfor shipping bransjen bærer med seg en stor risiko da det er en usikker bransje. Nye kunder innenfor denne sektoren vil dermed få avslag, da banken ikke ønsker å finansiere prosjekter innenfor shipping.

## **Bank 3**

Bank 3 benytter også interne modeller til å determinere bedrifters stilling i markedet. De har et stort fokus på bransjetilhørighet og bedriftens mulighet til utvikling i fremtiden. Dette har ført til at likhet mellom bedrifter innen for samme bransje vektlegges mer nå enn tidligere.

Nedgangstidene i markedet grunnet oljekrisen har også ført til en endring i rutinene til Bank 3. De er mer kritiske til kunder innenfor denne sektoren, men dersom en etablert kunde ønsker lån til nye investeringer som kan føre til videre drift, er sannsynligheten større for å få det innvilget. Da konsekvensen av å ikke hjelpe kunden, kan føre til store tap for banken dersom de ikke klarer videre drift.

## **Oppsummering**

Det er flere likheter i hvordan bankene opererer med tanke på eksterne faktorer. De benytter alle seg av egne modeller for å determinere de eksterne faktorene kundene står ovenfor, som for eksempel konkurrenter. Det er en liten forskjell i hvordan bankene vurderer de eksterne forholdene med tanke på bransje, foruten at Bank 2 ikke ønsker eksponering mot kunder i oljesektoren.

### **4.2.3 Finansielle forhold**

Vi skal her fremlegge hvordan bankene ser på ulike finansielle faktorer, se punkt 2.3.3 *Finansielle forhold*. Disse forholdene vil ha stor betydning for alle bankene i en KVP da dette sier noe om den finansielle risikoen til kunden. Herunder resultatregnskap, balanse, kontantstrøm, budsjett og nøkkeltall, se *Figur 7: Finansielle forhold*. Bankene benytter nøkkeltall til tidssammenligning og bedriftssammenligning.

## **Bank 1**

*Resultatregnskap:* For Bank 1 vil resultatregnskapet ha stor betydning. Viktige forhold her vil være endringer fra året før, avskrivninger, lønn og varekostnad, for eksempel om avskrivningene er urealistisk lave. Selve resultatet vil være det viktigste og banken anvender nøkkeltallet EBITDA (se vedlegg: Nøkkeltall) for å gi en indikasjon på kontantstrømmen. Av erfaring mente banken at resultatet ofte viser om kunden har anledning til å ta lån og om de er i stand til å tåle en renteøkning.

*Balanse:* I balansen ser Bank 1 på goodwill, varelager (ukurans), kundefordringer, anleggsmidler, leverandørgjeld og kontanter (likviditet). Dersom det er lite kontanter og samtidig høy kortsiktig gjeld vil dette være et rødt flagg for banken. De bruker gjerne vektet egenkapital for å beregne virkelig egenkapital. Banken ser på hele balansen for å finne ut hva som er eiendeler og hvordan det er finansiert.

*Kontantstrøm:* Kontantstrømmen vil ha stor betydning da den forteller hvilke midler som er igjen til å dekke renter og avdrag. Derfor anses kontantstrømmen som det viktigste når det gjelder gjeldsbetjeningsevne.

*Budsjett:* Bank 1 benytter budsjetter i stor grad når det kommer til en kredittvurdering av kunden. Allikevel opplever de at budsjettene de mottar ikke er så vell utarbeidet som ønsket. Det er viktig for dem å få et realistisk og et godt hold i utarbeidelsen av budsjettet for å kunne få et korrekt bilde av bedriftens fremtidige stilling.

*Nøkkeltall:* Nøkkeltall som Bank 1 anser som viktig er egenkapitalandel, driftsresultat, EBITDA, arbeidskapital og kontantstrøm i %. Egenkapitalandel er et sentralt nøkkeltall, men viktigst er analyse av sammensetningen av balansen, se punkt 2.3.3.1 *Regnskap*. Immaterielle eiendeler som goodwill vil ha lav verdi for banken dersom kunden ikke klarer å opprettholde sine betalingsforpliktelser. Driftsresultatet og EBITDA er relevante nøkkeltall da de gir en pekepinn på kontantstrømmen og dermed gjeldsbetjeningsevnen. Hensikten med å bruke de overnevnte nøkkeltallene er å si noe om gjeldsbetjening, røde flagg og soliditet.

## **Bank 2**

*Resultatregnskap:* Når det kommer til kredittvurdering og oppfølging av kunder anvender Bank 2 resultatregnskap som et verktøy. De benytter dette for å antyde om selskapet har hatt noen drastiske endringer i omsetning og dekningsbidrag. Det vil også gi en antydning på om selskapet er handlingsorientert og tar gode økonomiske avgjørelse ved for eksempel å omsette for mindre dersom det fører til overskudd. Andre viktige variabler som benyttes i forhold til resultatregnskapet er historikk, avanse og utvikling i lønnskostnad.

*Balanse:* Bank 2 ser på flere forhold i balansen, blant annet er de skeptisk til goodwill og aksjer i datterselskap da de har lav verdi. Samtidig vil balansen for Bank 2 bli anvendt for å kunne betrakte finansieringsstrukturen til selskapet, ved å se på om eiendeler er finansiert med kortsiktig- eller langsiktiggjeld. Da det kommer til varelager og eiendeler er Bank 2 også opptatt av virkelig verdi av dette, da bokført ikke alltid er like korrekt.

*Kontantstrøm:* En kontantstrømoppstilling har betydning for Bank 2, men gjelder som oftest finansiering til næringseiendommer. Ved å ta i bruk kontantstrøm gir det dem mulighet til å se på leieinntekter, vurdere kontantstrømmens nedbetalingsprofil og hva konsekvensene blir dersom selskapet skulle opplevd renteøkning.

*Budsjett:* Bank 2 bruker budsjett i noe grad, men peker på at det avhenger av kompleksiteten på lån, og om kunden er ny eller eksisterende.

*Nøkkeltall:* Bank 2 benytter nøkkeltall for å se på kundens økonomiske situasjon, samt for å kunne sammenligne kunden med selskaper i samme bransje. Nøkkeltall som anvendes er egenkapitalandel og driftsresultat, men de ser også på avskrivninger, bruttofortjeneste, dekningsbidrag og varekostnad.

### **Bank 3**

*Resultatregnskap:* I denne banken ser de på driftsresultat, utvikling, marginer i bransjen, driftsmargin og kostnadsnivå i resultatregnskapet. Bank 3 er opptatt av hvordan kunden forvalter resultatet, om de setter det i selskapet eller om de tar det i utbytte.

*Balanse:* Banken ser på hva som ligger i balansen og hva den består av, for eksempel om den består av aksjer og goodwill noe som har liten verdi for banken. Det er også viktig hvordan kunden forvalter resultatet, om det styrker egenkapitalen eller om det blir tatt i utbytte. Om kunden har en negativ egenkapitalandel vil banken i utgangspunktet ikke gi lån. I balansen ser Bank 3 på tæringsevnen noe som står sentralt i deres kredittvurderingsprosess, se punkt 4.2.4 *Modeller og rating*.

*Kontantstrøm:* Kontantstrømmen vil ha betydning da den viser likviditeten til kunden. Derfor har den har betydning for gjeld og avdrag, samt andre løpende forpliktelser.

*Budsjett:* Budsjett brukes i noe grad, men i likhet med Bank 1 viser tidligere erfaringer at ikke alle er like flinke til å fremstille et vell utarbeidet budsjett. Informantene fortalte at større bedrifter ofte stiller med mangelfulle budsjetter. Banken ønsker i disse tilfeller å grave etter nødvendige og realistiske tall. Samtidig påpeker de at budsjetter viser til kundens optimisme, med tanke på ønsket fremtidig stilling. Allikevel skal budsjettene som foreligger være realistiske.

*Nøkkeltall:* Banken anvender flere nøkkeltall, men hvilke avhenger av kompleksitet og covenants. De vanligste nøkkeltallene er egenkapitalandel, driftsresultat, EBITDA og likviditetsgrad. Arbeidskapital er et viktig nøkkeltall for bedrifter i vekst. Nøkkeltallene benyttes for å få et bedre bilde av soliditeten og betjeningsevnen til bedriften.

## Oppsummering

Som vi kan se anvender alle bankene de overnevnte finansielle forholdene. Men hvordan de vektlegger de ulike faktorene ser ut til å variere. Vi vil her gi en kort oppsummering under hvert enkelt punkt.

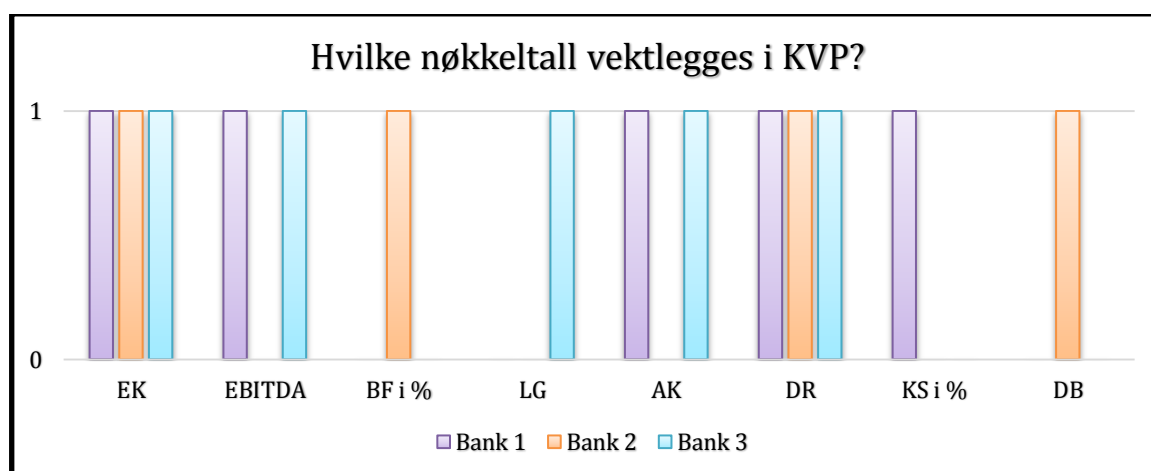
*Resultatregnskap:* Alle bankene er opptatt av å se på kostnadsnivå, samt hvilke endringer som har forekommet i løpet av perioden.

*Balanse:* Alle bankene bruker balansen for å se på finansieringsstrukturen til kunden. Ut i fra balansen anser alle bankene goodwill som lite verdifullt. For eksempel vil de se på om investeringene er finansiert med mye kortsiktig gjeld noe som er et faresignal.

*Kontantstrøm:* Alle benytter kontantstrømmen for å se på likviditet, men vi fikk et inntrykk av at Bank 1 la mer vekt på kontantstrømmen enn Bank 2 og 3. Bank 2 var mer opptatt av å se på kontantstrømmen ved finansiering av næringseiendom, enn ellers.

*Budsjett:* Bankene benytter budsjettene i ulik grad. For Bank 1 kan det se ut til å være svært viktig med budsjetter, mens for Bank 2 og 3 vektlegger det mindre.

*Nøkkeltall:* Som vi kan se i Tabell 2, er det forskjeller og likheter i hvilke nøkkeltall som anvendes i de ulike bankene. Som vi kan se fra analysen anvendes nøkkeltall for å se på tidssammenligning, bedriftssammenligning eller en kombinasjon av disse, se 2.3.4 *Nøkkeltallsanalyse.*



Tabell 2: Nøkkeltall



#### 4.2.4 Modeller og ratingsystemer

Alle bankene benytter egne interne modeller og ratingsystemer for å kartlegge kundes stilling. De bankene vi var i samtale med nevnte at de brukte modeller som lignet på Porters Five Forces og SWOT, der de hadde egne modeller som bygget på disse. Ratingsystemene er med på å kartlegge kundens risiko, der de ser på ulike momenter som tilslutt gir en rating av kunden.

##### **Bank 1**

Bank 1 benyttet seg av SWOT og Porters Five Forces i sin kredittvurdering av kunden. De benytter også systemer der de kan sammenligne ulike bedrifter innenfor samme bransje for å se på bedriftens utvikling over tid. Ved å benytte disse modellene får Bank 1 et innblikk i bedriftens interne og eksterne situasjon.

Bank 1 har et egendesignet ratingsystem der de kategoriserer kunden i en lav, moderat og høy risikogruppe. Raten går fra en til tolv, der en er best. Denne raten gir utslag på lånevilkår, det vil si at lavrisikokunder kan oppnå bedre vilkår enn en høyrisikokunde. Her blir røde flagg identifisert som for eksempel overtrekk på konto, mislighold i avtaler og covenant brudd. Dette er faktorer som har stor betydning i en kredittvurderingsprosess med tanke på rating. Ser banken at kunden har interne problemer er dette et rødt flagg som vil bli lagt merke til i rating prosessen. Dersom kunden har en nedgang i rating, for eksempel går fra to til fire, kan banken øke pris på lån.

##### **Bank 2**

Bank 2 har to modeller for rating avhengig av størrelse. Modellen som benyttes for store bedrifter har en klassifisering som gir en rating fra A til K, hvor A er best og K anses som mislighold. En bedrift som har klassifisering K vil ikke få finansiering da banken ikke ønsker å påta seg risikoen av denne investeringen. Denne modellen består av tre forhold; atferds-, fakta- og regnskapsvariabler. Atferds variabler tar for seg interne og eksterne variabler som purringer og betalingsanmerkninger delt på omsetning. Fakta tar for seg opplysninger som alder på foretak og ansatte. Noen av regnskapsvariablene som blir brukt er egenkapital prosent av total kapital, likviditetsgrad 2 og resultatgrad. Ved å benytte dette klassifiseringssystemet kan Bank 2 kartlegge kundens soliditet,

likviditet for så å angi sannsynligheten for mislighold. Den rating bedriften får vil være avgjørende for hvilke lånevilkår som blir gitt.

Modellen de benytter for nyetablerte kunder og selskapsformer som ANS, DA og PART. Her får kunden en rating fra 1 til 5, der 1 ikke er kredittverdig, 2 er kredittverdig mot sikkerhet, mens 3-5 er kredittverdig.

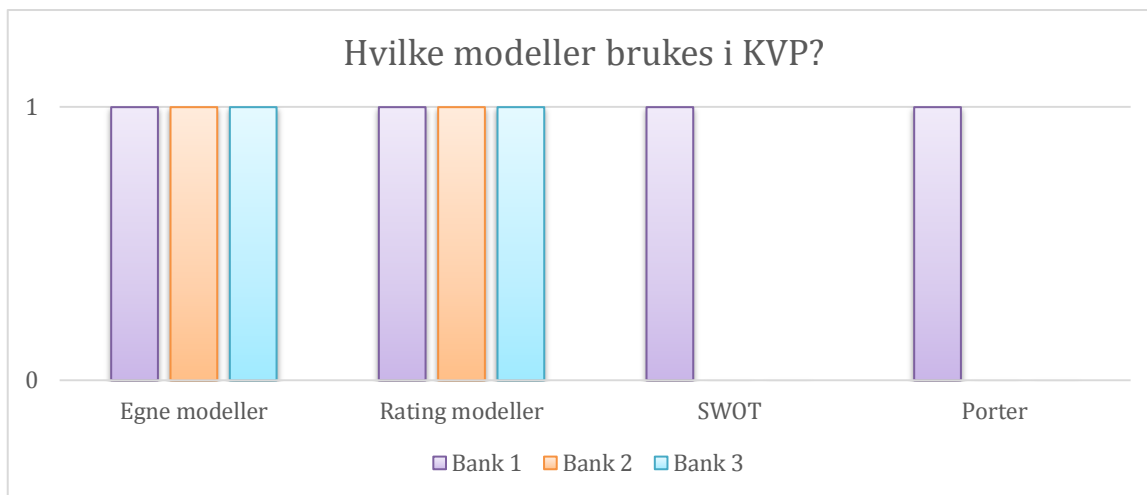
### **Bank 3**

Bank 3 har utviklet en kompleks scoring modell basert på erfaringer av kunder over tid. Her gis kunden en score fra A til K, der A er mest optimal. De ansatte benytter denne modellen på alle kunder, men ut fra kompleksitet og størrelse på kunden har de utviklet støttemodeller avhengig av hvilken bransje kunden opererer i. Modellen vil kartlegge inntjening, tæring og atferd for så å gi en score fra A til K ut fra hvor stor risiko kunden bringer. Videre vil banken ved å benytte sikkerhetsklasse og score utforme en matrise i forhold til pris og betingelser.

I store mer komplekse saker blir det som nevnt brukt støttemodeller for å få en mer utdypet analyse over bedriftssituasjonen. I slike komplekse saker har Bank 3 mulighet til å sende saken videre til bankens besluttende organer. Som nevnt i 4.2.2 *Eksterne faktorer*, vil banken i situasjoner der bedriften er inne i nedgangstider gi lån, dersom det fører til fremtidig drift.

### **Oppsummering**

Som vi kan se over benytter alle bankene seg av egne interne ratingmodeller som har stor betydning for bankene i en kredittvurdering. Bank 1 benytter seg av Porter, SWOT og egne interne modeller, mens de to andre bankene benytter seg bare av egne interne modeller. Det er flere faktorer som blir tatt i betraktning under en rating, men da vi ikke har fått tilgang til alle variablene i modellene kan vi ikke si noe sikkert om det er forskjeller.



Tabell 3: Modeller i KVP

#### 4.2.5 Beslutningsmyndighet

Beslutning om lån tas av ulike organer i de forskjellige bankene og avhenger stort sett av kompleksitet og størrelse. All personell i de bankene vi intervjuet har personlig fullmakt til å ta en kredittbeslutning.

##### **Bank 1**

Personellet i Bank 1 har personlig fullmakt, det vil si at de selv kan ta avgjørelser i enkle saker med lav risiko, mens i større mer komplekse saker med høy risiko vil disse avgjørelsene bli tatt i samvær med kredittsjef om mulig. Er ikke dette mulig vil saken bli sendt videre til styret før avgjørelsen blir tatt. Basert på disse opplysningene vil banken ta en stilling til om bedriften får tilfredsstilt de betingelser de ønsker, eventuelt komme med forslag på mulige løsninger om krav ikke blir tilfredsstilt.

##### **Bank 2**

Beslutningsmyndigheten i Bank 2 er fordelt i et fullmakts hierarki. Dersom lånesøknaden er svært kompleks, vil ikke den enkelte konsulent ha myndighet til å ta en avgjørelse, og søknaden blir derfor tatt opp i en kredittkomité eller i styret. Styret sitter med total fullmakt, det vil si at deres beslutning er gjeldende. Hver enkelt konsulent jobber hver for seg, men kan rådføre seg med andre i avdelingen ved behov.

### **Bank 3**

Beslutningsmyndigheten i Bank 3 er fordelt gjennom et hierarki, som personlige fullmakter, fullmakter på huset og deretter høyere opp i bankens organer som regionale kredittutvalg. Hvor beslutningen tas er avhengig av størrelse og kompleksitet av lånesøknaden. Bedriftskonsulentene er fordelt mellom ulike selskaps størrelser, men konsulentene er fleksible i forhold til hvilken avdeling disse blir behandlet på.

### **Oppsummering**

Alle bankene vi var i samtale med fortalte at deres ansatte har personlig fullmakt, men hvor grensene går for beslutningstaking vil avhenge av beløp og kompleksitet. Bankene er også veldig fleksible for hvilke saker som blir sendt videre opp i hierarkiet. I noen situasjoner kan det å rådgi seg med andre konsulenter være nok til å ta en beslutning.

#### **4.2.6 Nye og eksisterende kunder**

I intervjuene fikk vi påpekt av alle bankene at det var forskjell mellom ny og eksisterende kunder i KVP og informasjonsinnhenting. Vi har besluttet å dele bankkundene inn i ny og eksisterende, hvor vi gir en kort forklaring på hvordan bankene håndterer eksisterende kunder i forhold til nye kunder. For eksisterende kunder har banken kjennskap og erfaringer, noe som gir en enklere kredittvurdering.

### **Bank 1**

Bank 1 understreker at det er forskjell mellom nye og eksisterende kunder i gjennomføringen av en KVP. Som vi kan se i punkt *4.2.4 Modeller og rating*, vil eksisterende kunder være registrert i bankens system og all informasjon er allerede innhentet. Dette gjør at analyseprosessen kan starte fortløpende.

For nye kunder vil informasjonsinnhenting avhenge om kunden er en nyetablert eller etablert bedrift. Ved en nyetablert bedrift har ikke banken tilgang til historisk informasjon, og ser seg nødt til å samle inn informasjon om markedet bedriften skal operere i. Kunden må fremlegge forventede budsjetter og resultater for kommende år. Dersom ny kunde med etablert bedrift stilles det et større krav med tanke på tidligere regnskaper og fremdriftsplaner, enn eksisterende kunder. Banken har ikke direkte

tilgang til bedriftens informasjon i sine modeller, men dersom denne informasjonen foreligger kan de sammenligne bedriften med andre i samme bransje.

Uansett vil informasjonsinnhenting i KVP avhenge av hvor kompleks og risikabel investeringen er, desto mer informasjon kunden har opparbeidet seg på forhånd, desto lettere blir det for banken å foreta en vurdering.

### **Bank 2**

Bank 2 har ulike prosesser tilnærmet nye og eksisterende kunder. De har et eget system der all kjent informasjon om den eksisterende kunde foreligger, se punkt 4.2.4 *Modeller og Rating*. I en kredittvurdering vil banken så hente ut all informasjon om den eksisterende kunden, vurdere nøkkeltall og se på utvikling over tid.

For nye kunder vil derimot informasjonsinnhenting være mer omfattende. For nyetablerte bedrifter er behovet for informasjon viktig, som for eksempel budsjetter og prognoser. Bank 2 vil også stille krav til egenkapital, sikkerhet i investering, samt se på nøkkelpersoner i bedriften. For nye kunder med eksisterende bedrift er rykte og omdømme en viktig faktor, har kunden tidligere betalingsanmerkninger vil dette påvirke negativt i en KVP. Her er det viktig at kunden kommer med bedriftens resultater de foregående år og hvilken fremdrift de ønsker de kommende år.

### **Bank 3**

Bank 3 har ulike rutiner i forhold til om kunden er ny eller eksisterende. I likhet med de andre bankene vil det allerede foreligge innhentet informasjon av eksisterende kunder, og informasjonskravet vil derfor bli mindre omfattende. De har også bygget opp et tillitsforhold til de eksisterende kundene, noe som kan føre til en enklere kredittvurdering.

I likhet med de andre bankene vil informasjonsinnhenting også her være mer omfattende ved nye kunder enn eksisterende. Bank 3 har en guide for hvilken informasjon som kreves av en ny kunde, hvor blant annet de stiller krav til forretningsplan, -idé, budsjetter og resultater, samt handlingsplaner, se punkt 2.3.1 *Interne forhold*. Med andre ord kan vi se at nye kunder må klargjøre mer informasjon for

å få kunne innvilget et lån, enn eksisterende kunder. Uavhengig av om kunden er ny eller eksisterende er det viktigste for Bank 3 at kunden har god ledelse til å drifte selskapet på en tilfredsstillende måte både for kunder, ansatte, leverandør og konkurrenter.

### **Oppsummering**

Ut fra den informasjonen vi fikk hos informantene påpekte alle at det er forskjell på nye og eksisterende kunder, og hvilken informasjonsinnhenting som kreves. Alle bankene krever mer informasjon av nye kunder enn eksisterende, da de ikke har tilgang på nødvendig bedriftsinformasjon eller opparbeidet et tillitsforhold. Vi ser også at informasjonsinnhenting er en krevende prosess, og at bankene benytter mye tid og ressurser på dette. Alle har interne modeller som hjelper dem å kartlegge kunden posisjon.

#### **4.2.7 Sikkerhet**

Som vi har nevnt i punkt 2.3.5 *Sikkerhet*, er sikkerhet en av flere faktorer som kan gi grunnlag for innvilgelse av lån. Vi vil her gir en kort forklaring på hvordan de ulike bankene bruker dette i praksis og hvor stor rolle sikkerhet spiller for dem i en kredittvurdering.

#### **Bank 1**

Sikkerhet blir av Bank 1 betraktet som en relevant faktor i kredittvurderingsprosessen. Sikkerhet blir vurdert individuelt i forhold til hva kunden ønsker å lånefinansiere, hvilke pant som foreligger og hvilke bransje bedriften opererer i. Vanlig praksis er å ta sikkerhet i for eksempel varelager, kundefordringer, eiendom og kausjon fra eiere. Når det kommer til sikkerhet i varelager reduserer banken lageret med 75% av bokførtverdi. Grunnen til den høye reduseringen er at det kan foreligge ukurante varer, og lageret vil derfor være av begrenset verdi ved konkurs. Kundefordringer blir også ofte pantsatt, verdi av pantsettelse vil avhenge av hvem som er kundene og om de tilbakebetaler.

#### **Bank 2**

Bank 2 stiller krav til sikkerhet ved innvilgelse av lån, men hvor mye de krever i sikkerhet vil avhenge av hvor stor egenkapitalandel kunden har. Jo mer egenkapital, desto mindre trenger kunden å låne. Dersom kunden stiller med 50% egenkapital vil ikke banken stille like høye krav til sikkerhet, i forhold til om kunden stiller med 30%

egenkapital. Dersom ønsket investering er av en eiendom stiller banken krav til pant i selve eiendommen. Dersom bedriften stiller med varelager vil banken redusere verdien med 75% av bokførtverdi.

### **Bank 3**

Ut i fra den informasjonen vi fikk av informantene til Bank 3, er ikke sikkerhet den mest avgjørende faktoren for å få innvilget et lån, se *Figur 9. KVP Pyramide Bank 3*. Årsaken til at Bank 3 ikke vektlegger sikkerhet i like stor grad er at det foreligger liten verdi i sikkerhet, da sikkerhet som oftest ikke gir full dekning for lån.

Banken har standardiserte retningslinjer for hva de kan ta sikkerhet i, blant annet vil banken ta pant i bedriftens aktiva. De har også som standard å ta pant i varelager og driftstilbehør. Når det gjelder varelager vil også Bank 3 redusere varelager med 75% av bokførtverdi.

### **Oppsummering**

Ut i fra dette kan vi se at alle bankene benytter sikkerhet i en kredittvurdering, men i ulik grad. De foretar alle en individuell vurdering av kunden for å se hvilke sikkerheter som er mulige å benytte seg av. Med tanke på varelager reduserer alle bankene likt med 75%.

#### **4.2.8 Covenant**

Som tidligere nevnt i punkt 2.6.3 *Covenant*, benytter banker covenants som betingelser for lån. Dette viser seg å være relevant for våre utvalgte banker. Vi stilte bankene spørsmål om de benytter covenants, hvilke blir brukt og hva som skjer ved eventuelle brudd.

### **Bank 1**

Covenants gir banken mulighet til å reforhandle avtalen hvis ting går galt. Banken benytter sine covenant avhengig av hvilket segment kunden befinner seg i. For de minste segmentene, engasjement under 20 millioner, vil det være mest vanlig med covenant som omhandler eierendringer. For større segmenter er det mest vanlig med eierkapitalandel minimums grense, størrelse på kontantstrøm, EBITDA og andre

sentrale nøkkeltall for kunden. Ved brudd på covenants vil banken komme inn i en forhandlingsposisjon.

### **Bank 2**

Bank 2 spesifiserer sine covenants ut i fra kunde og investering, noe som resulterer i mange relevante covenantkrav. Banksjefen nevnte egenkapitalprosent, overholde LTV grense, forholdstallet  $\frac{\text{størrelse på kredittengasjement}}{\text{størrelse på leieinntekter}}$  og krav om perioderegnskap/revisor som viktige covenants. Ved brudd på covenants vil banken gi kunden tid til å ordne opp, men dersom kunden mislykkes vil banken avslutte engasjementet. I tilfeller der kunden rapporterer at de ikke klare å overholde covenants kan banken "løsne opp" kravet. I disse nedgangstider er det kunder som vil sette ned kravene. Dette kan resultere i at banken godtar endring, da det er bedre med slingring i kravene enn at de avslutter engasjementet. Bank 2 spesifiserte at covenants kan være til hjelp, men også at banken kan bli "bondefanget" hvis det går dårlig med kunden.

### **Bank 3**

I Bank 3 vil antall covenants avhenge av hvor stor kunden er. De vil også sette målbare og oppnåelige covenants for kunden. Banken skiller mellom løpende og «før utbetaling» covenants. Vanlige løpende covenants i denne banken er egenkapitalprosent, EBITDA, gjeldsgrad, grense på forholdstallet  $\frac{\text{Kassakreditt}}{\text{Kundefordringer}}$ , grense på utbytte og resultat. Covenants før utbetaling av lån kan for eksempel være påvente av leiekontrakt og forsikringspapir. Ved brudd på covenants kontaktes kunden. Dersom kunden selv rapporterer om mulig brudd kan kravene settes ned midlertidig ved å søke «waiver» og det settes økt fokus på kommunikasjon med kunden. «Waiver» vil si å sette ned kravene for en periode, eksempelvis dersom kunder er påvirket av konjunkturedgangen. Banken har og rett til å si opp låneavtalen ved eventuelle brudd på kontrakten.

### **Oppsummering**

Alle våre utvalgte banker anvender covenants og er fleksible i forhold til hvilke som blir satt avhengig av kunde og investering. Ved brudd vil bankene komme i en posisjon hvor de kan forhandle avtalen og eventuelt avslutte engasjementet. Forskjellen mellom bankene i forholdet til covenants kan se ut til å være hvilke som blir brukt og antallet, hvor Bank 2 ser ut til å benytte seg av flest og ulike varianter.



### 4.3 Nedgangstider

Grunnet nedgangstider i norsk økonomi var vi interessert i å undersøke om dette har en påvirkning i bankens rutiner (se *vedlegg 1: Spørsmålsguide*). Ringvirkningene av oljekrisen har ført til at bankene er mer våkne ovenfor bedriftskundene i denne sektoren. De er blitt mer restriktive og skeptiske, og i noen banker har det ført til endringer i rutinemessige forhold.

#### **Bank 1**

Bank 1 karakteriserer seg selv som strengere nå enn tidligere med tanke på utlån til bedrifter i oljesektoren. De har ulike analyseavdelinger som ser på hvordan svikt i oljeinntekten påvirker norsk økonomi på generell basis. Nedgangstidene har ført til strengere rutiner der de ser på kunder som er direkte og indirekte berørt. Banken foretar hyppige analyser av disse bedriftene og vektlegger den eksterne analysen sterkere enn den interne.

For nye kunder vil de være svært tilbakeholden for utlån til denne sektoren, dette grunnet begrenset kapital. Dermed har oljekrisen ført til endringer i rutiner, der banken er mer obs på nye kunder, samt har et ekstra fokus på eksisterende kunder i denne bransjen.

#### **Bank 2**

Ettersom Bank 2 er lite eksponert mot denne bransjen er de ikke direkte berørt, men indirekte berørt. Konsekvensene av nedgangstiden i markedet har dermed påvirket privatmarkedet, hvor enkelte kunder har blitt arbeidsledige. Grunnet liten eksponering mot oljesektor har nedgangen i markedet ikke ført til endringer i bankens rutiner i bedriftsmarkedet. Allikevel vil de ha et større bransjefokus for å kartlegge om kundene er eksponert av denne sektoren.

#### **Bank 3**

Bank 3 er mer restriktive og våkne ovenfor kundene nå enn tidligere. De utfører grundige analyser av bedrifter som er direkte og indirekte berørt, og ser på kundens utvikling i forhold til hvordan de omstiller seg. Som nevnt i punkt 4.1 *Bankenes kredittvurderingsprosess* har Bank 3 et høyt fokus på kundens evne til å drive bedriften. Dette er sterkt betraktet i dagens situasjon, der banken ser på om bedriftene er handlekraftige og klarer å gjøre grep selv. For banken vil det være avgjørende om bedriftene har evne og vilje til å omstille seg ved for eksempel å redusere kostnader, se på nye markeder og forbedre marginer dersom det foreligger mulighet for det.

I KVP vil de ha større fokus på fremdriftsutsiktene til kunden, samt formålet med finansiering. Banken viser seg allikevel å være tilbøyelig i visse situasjoner som for eksempel når finansiering er avgjørende for at bedriften skal kunne overleve.

Rutinemessig har Bank 3 fått tettere oppfølging av markedet generelt, og foretar en hyppigere kontroll av utviklingen til eksisterende kunder. De er mer rådgivende nå enn tidligere, men samtidig mer restriktiv grunnet nye kapitalkrav.

### **Oppsummering nedgangstider**

Nedgangstidene har ikke ført til endringer i rutinene i KVP hos de utvalgte bankene, men fokus på anvendte faktorer har økt. De har blitt mer varsomme ovenfor nye kunder i oljesektor og har et ekstra godt blikk over de eksisterende i bransjen. Bank 2 skiller seg ut med tanke på at de er indirekte berørt av konjunktursvingningen, i forhold til Bank 1 og Bank 3 som er direkte berørt. Bank 1 og 3 er villige til å foreta finansiering innenfor oljesektoren, men de setter høyere krav nå enn tidligere.

## **4.4 Case analyse**

Vi presenterte bankene to case, et angående en ny investering i en 3D printer for en allerede eksisterende kunde, og et case som tok for seg investering i et bygg for en ny kunde (se vedlegg: 2 og 3). Ved å presentere case fikk vi et dypere innblikk i hvordan en KVP fungerer, samt hvilke faktorer som er viktige under en vurderingsprosess.

### **4.4.1 Case 1- 3D Printer**

Dette case omhandlet en etablert bankkunde som driver med konsultasjon og teknologi innenfor oljebransjen. Bedriften har kjent på nedgangstidene de siste årene noe som viser seg igjen i deres regnskap. Deres nåværende 3D-maskin har begynt å bli slitt og

dermed ønsker bedriften å finansiere en ny 3D-maskin til en verdi på 3,5 millioner (se vedlegg 2: Case 1 – 3D printer).

### **Samlet vurdering av alle bankene**

Alle bankene mente dette var et realistisk case og påpekte at det er slike problemstillinger de møter i sin hverdag. Alle bankene mente det ikke var enkelt å se en løsning da det manglet sentral informasjon. Imidlertid mente Bank 3 at dersom all informasjon lå til grunn, vil leasing være et hensiktsmessig alternativ. Det som var sentralt for alle bankene var nødvendigheten av investeringen, og det viste seg at de var mer "tilbøyelige" i forhold til finansiering om det var en nødvendig investering for videre drift.

Et varsel signal som alle bankene la merke til var at bedriften hadde negativt resultat og negativ endring i resultat de foregående år. Bank 2 bet seg også merke i balansens negative endringer og undret seg over hvorfor omløpsmidlene var så mye redusert i 2015. På den positive siden syntes alle bankene at bedriften hadde en solid og bra egenkapitalandel. Et annet moment var bedriftens kundebase, nemlig oljesektoren, dette er en sektor bankene er varsomme ovenfor i disse tider, se punkt 4.3 *Nedgangstider*. Bank 3 ønsket å sammenligne bedriften med andre innenfor samme sektor for å kunne avgjøre risikoen investeringen medfører.

Det ble veldig raskt avklart av bankene at case manglet relevant informasjon. Bankene etterspurte prognoser for fremtiden og budsjett for 2016. Bank 1 savnet imidlertid en forklaring av nøkkeltall og en kontantstrøm som grunnlag for å avgjøre gjeldsbetjeningsevnen. Bank 2 hadde foretrukket å ha en oversikt over nøkkeltallene bruttofortjeneste, varekostnad i % og LTV. Bank 3 hadde et ønske om en detaljert analyse av negativ drift, ordreoversikt og handlingsplaner. Bank 1 og Bank 3 ville ha en mer utdypende beskrivelse av eiernes kompetanse, vilje og evne, samtidig som eierstruktur i bedriften, se 2.3.1 *Interne forhold*.

Oppsummert vurderte alle dette som et utfordrende case da bedriften stiller med god egenkapitalandel, men store tap de siste årene samt lite informasjon om viktigheten av investeringen. Vi fremla et case med mangelfull informasjon, noe som førte til at

bankene ikke kunne foreta en kredittvurdering. Sannsynlighet for fullfinansieringen var lav, men dersom all nødvendig informasjon var fremlagt vil sannsynligheten for delfinansiering være større. Bank 1 mente at bedriften ikke hadde nok likviditet til å betjene investeringen. Bank 2 ønsket å undersøke årsaken til at kunden går i underskudd og om de får pant i eksisterende aktiva. Bank 3 konkluderte med at dersom det var en nødvendig investering kunne en leasingavtale være et alternativ, da bedriften ved en slik avtale vil slippe å balanseføre maskinen.

#### 4.4.2 Case 2 - Bygg

Case 2 omhandler finansiering av et næringsbygg på 45 millioner, som skal benyttes til butikklokale og kontorutleie. Bedriften som søker finansiering skal selv drive butikken, hvor de skal stå disponibelt med erfarne byggere, samt ha salg av trevarer og utstyr. Dette er en ny oppstartet bedrift som ikke er kunde i banken. Foreløpig har bedriften kun inngått én leiekontrakt, men det foreligger per dags dato flere kontorer uten leiekontrakter. Se *Vedlegg 3. Case 2 - Næringsbygg*, for nærmere beskrivelse av case.

#### **Samlet vurdering av alle bankene.**

I likhet med Case 1 anså bankene dette som en realistisk problemstilling de møter i sin jobbhverdag. Vi merket store likheter mellom bankene når det kom til informasjonsmangel og varselsignaler, noe som hindret dem i å foreta en kredittvurdering.

Det forelå mangler og faresignaler som alle bankene hadde til felles. Det som pekte seg ut var mangel på leiekontrakter, lite og urealistisk budsjett, bransje og liten egenkapital i forhold til lånebeløp. Gjennom kontrakten ville de ha samlet seg nødvendig informasjon om leieinntekter og leieavtalens varighet. Leiekontrakten som forelå var ubetydelig da inntekten er for lav i forhold til lånebeløp. De påpekte at bedriften kunne stilt mye sterkere i en kredittvurdering dersom bygget var fult utleid med solide leietakere og leiekontrakter, der de vil se på helheten av inntektene og varigheten.

Da det kommer til budsjettet var alle enige om at det var for enkelt til å synliggjøre realismen i det. Bankene hadde foretrukket at budsjettet var mer utdypende, for å kunne analysere hvor tallene kom fra. Disse tallene ville banken benyttet til å sammenligne

med andre konkurrenter i bransjen. Både Bank 1 og Bank 3 påpekte at det er stor konkurranse i den bransjen lokalt, noe som resulterer i høy risiko ved finansiering fra bankens side.

Som nevnt i punktet *4.2.6 Nye og Eksisterende kunder*, er informasjonsinnhenting mye mer omfattende dersom bedriften er ny kunde og nyetablert. Dette var noe både Bank 1 og 3 påpekte under intervju, dermed ønsket de en fremleggelse av åpningsbalanse, finansierings- og fremdriftsplan. Vi la også merke til at Bank 2 og 3 indikerte et ønske om å finne virkelig verdi på bygget, ettersom det gir en pekepinn på pantebeløp og hvor mye de kan ta i sikkerhet.

Ut i fra den informasjonen bankene ble gitt, forelå det ikke nok opplysninger til at bankene kunne ta en kredittvurdering. Allikevel mente Bank 3 at dersom investeringen var todelt, et driftsselskap og et eiendomsselskap, hvor det forelå flere opplysninger ville sannsynligheten være større for låninnvilgning.

## 5. Oppsummering og konklusjon

### 5.1 Oppsummering

I denne oppgaven har vi sett på kredittvurderingsprosessen til ulike banker og hvordan konjunkturedgangen i markedet har påvirket bankenes rutiner i en KVP. For å undersøke dette har vi benyttet kvalitativ metode, hvor vi intervjuet informanter fra de tre utvalgte bankene.

Våre problemstillinger er:

1. *"Er det forskjeller i kredittvurderingsprosessen mellom banker i forhold til bedriftskundene?"*
  - a. *"Hvordan har konjunkturedgangen påvirket bankvirksomhetens rutiner i forhold til en kredittvurdering?"*

Vi besluttet å holde oppgavens disposisjon lik *Figur 3: Kredittvurderingsprosessen*. Kredittvurdering er en svært kompleks prosess, hvor flere faktorer må balanseres for å avgjøre bedriftens kredittverdighet. I analysen knytter vi den eksisterende teori opp mot bankenes praktiserende rutiner og prosedyrer i henhold til en KVP. For å få en oversikt over våre funn har vi utarbeidet en oppsummeringstabell som tar for seg de viktigste faktorene i prosessen, se *Tabell 3: Oppsummeringstabell*.

#### Hovedproblemstilling:

På grunnlag av vår analyse ser vi at den teorien vi har fremlagt er sentral for bankers kredittvurdering, som vist i *Figur 3: Kredittvurderingsprosessen*. Gjennom analysen har vi utarbeidet deloppsummeringer etter hvert enkelt forhold i prosessen for å enklere få et overblikk over kredittvurderingen. Kort sagt ser bankene på interne-, eksterne- og finansielle forhold, samt sikkerhet og covenants.

De interne faktorene vi har observert viser til likhet mellom bankene i forhold til ledelse, forretningsplan, utvikling over tid, betalingsvilje og -evne. Da det kommer til eksterne forhold observerte vi at bransje er en sterkt vektlagt faktor i alle bankene. Bankene ser ut til å vektlegge de finansielle forholdene resultatregnskap, balanse og nøkkeltall i stor

grad. Bankene vektlegger de ulike finansielle forholdene ulikt som vist i Tabell 4. Faktorene som blir anvendt varierer i liten grad mellom de ulike bankene, men det er noe forskjeller. For eksempel ser vi ulik anvendelse av relevante nøkkeltall i en KVP i *Tabell 2: Nøkkeltall*. Vi observerte også ulik grad av anvendelsen av kontantstrøm og budsjetter, der Bank 1 bruker dette i større grad enn de andre bankene.

For å få en oversikt over interne-, eksterne- og finansielle forhold anvender bankene egne modeller og ratingsystemer. Selv om modellene er ulike kan det se ut til at de i bunn og grunn inneholder de samme faktorene, med tanke på tidligere teori og analyse. Kompleksiteten av en kredittvurdering vil være avhengig av kunden er ny eller eksisterende, samt nyetablert og etablert. Kredittvurderingen vil også avhenge av finansieringens kompleksitet og størrelse i henhold til beslutningstaking.

Felles for bankene er bruken av sikkerhet og covenant, men verdsettelsen er i ulik grad. Som det kommer frem i analysen ser vi at det foreligger individuell vurdering av kunden for å se hvilke sikkerhet de kan benytte seg av. Kunde og investering vil påvirke hvilke covenants bankene benytter som betingelser i en avtale. Etter analyse av covenant kan det se ut til at Bank 2 benytter seg av flest og ulike varianter.

#### Delproblemstilling:

Ut i fra den informasjon vi har innsamlet ser vi at konjunkturedgangen ikke har ført til endringer i selve prosessen. Prosessen går som før, men bankene er mer varsomme ovenfor kunder i utsatte sektorer, som for eksempel oljesektoren. Som vi kan se, setter bankene strengere krav nå en før ovenfor anvendte forhold i en KVP. Dette viser seg igjen i *Case 1 – 3D Printer* der bankene blant annet har et høyere fokus på finansielle forhold og stiller krav om prognoser og budsjetter for de kommende år.

Bank 2 skiller seg ut med tanke på at de er lite eksponert mot oljesektor, men som tidligere nevnt er de indirekte berørt via privatmarkedet. Dette fører til at Bank 2 er lite eksponert ovenfor konjunktursvingningene i markedet. Ut i fra dette kan vi se at det ikke er like strenge krav til anvendte forhold i KVP i denne banken som i de andre bankene.

## Oppsummeringstabell

<b>Oppsummeringsspørsmål</b>	<b>Bank 1</b>	<b>Bank 2</b>	<b>Bank 3</b>
<b><u>Interne forhold</u></b>			
Har ledelse og kompetanse betydning?			
Har betalingsvilje og evne betydning?			
Har forretningsplan betydning?			
Har utvikling over tid betydning?			
<b><u>Eksterne forhold</u></b>			
Har konkurrenter betydning?			
Har bransjetilhørighet betydning?			
<b><u>Finansielle forhold</u></b>			
Har resultatregnskap betydning?			
Har balanse betydning?			
Har kontantstrøm betydning?			
Har budsjett betydning?			
Har nøkkeltall betydning?			
<b><u>Rating og modeller</u></b>			
Tar dere i bruk egne modeller?			
Tar dere i bruk rating modeller?			
Benyttes SWOT?			
Benyttes Porter?			
<b><u>Nye og eksisterende kunder</u></b>			
Vil KVP avhenge av eksisterende eller ny kunde?			
Vil informasjonsinnhenting variere her?			
<b><u>Beslutningsmyndighet</u></b>			
Har kompleksitet betydning for beslutningsmyndighet?			
Har lånebeløp betydning for beslutningsmyndighet?			
<b><u>Andre forhold</u></b>			
Har sikkerhet betydning?			
Har covenant betydning?			
<b><u>Nedgangstider</u></b>			
Har konjunktursvingningene påvirket forhold i en KVP?			

**Fargeforklaring:**

- I stor grad
- I noe grad
- I liten grad



Tabell 4: Oppsummeringstabell



## 5.2 Konklusjon

Ut i fra data vi har samlet inn tolker vi det som at det foreligger noen forskjeller i selve kredittvurderingen med tanke på de ulike forholdene som er involvert. Vi observerte forskjeller i flere av de anvendte forholdene i en KVP, blant annet i de finansielle forhold, anvendte modeller, betydning av sikkerhet og covenant, samt påvirkningen av konjunkturedningene.

Som vi kan se ut i fra oppsummeringstabellen har vi tolket informantenes svar som at det er forskjell i betydningen av budsjetter og kontantstrøm mellom bankene. Samtidig benytter bankene ulike nøkkeltall i en kredittvurdering. Bankene benytter egne interne modeller for å bestemme en kundes kredittverdighet. Vi kan derimot ikke si noe om hvordan bankene vektlegger faktorene, da modellene inneholder konfidensiell informasjon. Covenant og sikkerhet er også anvendt av de ulike bankene, men det kan se ut til at det er forskjeller i betydningen av disse.

Som nevnt ovenfor har konjunktursvingningene i markedet ført til et økt bransjefokus ovenfor utsatte bransjer. Dette har resultert i at bankene er mer restriktive og varsomme ovenfor utsatte bedrifter. Vi kan ut i fra dette påpeke at bankene ikke har hatt en endring i selve prosessen, men de har et større fokus på de ulike faktorene som er involvert.

På grunnlag av den informasjon vi har samlet inn kan vi anta at alle banker driver med lignende kredittvurderingsprosesser, men vi kan ikke si noe om hvilke modeller og faktorer de vektlegger i sin kredittvurderingsprosess. Grunnet mange likheter i kredittvurderingen kan vi derfor anta at vår teori er overførbart til andre bankers kredittvurderingsprosess.

Ut i fra vår analyse kan det se ut til at det er små forskjeller i bankenes rutiner og hvordan de vektlegger de ulike faktorene i modellen. Men kredittvurderingsprosessen til de ulike bankene vil være tilnærmet like da de inneholder samme forhold.

### 5.2.1 Avsluttende refleksjoner

Denne studien har noen svakheter. Vi gjennomførte kun tre intervjuer, der informantens individuelle preferanser kan ha påvirket våre antakelser om hvordan de ulike faktorene vektlegges i en KVP.

På grunnlag av sensitive opplysninger og ønske om anonymitet fra bankene mister vi muligheten til å se på forskjeller mellom de spesifikke bankene, samt vektleggelse av de ulike faktorene. Gjennom intervjuene har vi gjort våre fortolkninger, men vi kan ikke være sikker i vår sak, da informantene stilte ulikt forberedt til intervjuene. Dette kan ha ført til at vi hadde konkludert annerledes dersom informantene var like godt forberedt.

Dersom vi hadde gjennomført undersøkelsen på ny tror vi at vi hadde fått en mer utdypende analyse av KVP og faktorenes innvirkning. Ettersom vi nå sitter med en bred forståelse om temaet, står vi igjen med flere spørsmål som vi mener er relevante for vår studie. Vi ville også delt spørsmål 5 inn i flere delspørsmål, se *Vedlegg 1 - Spørsmålsguide*. Vi stilte også informanten noen irrelevante spørsmål, som ikke har betydning for vår analyse. Eksempler på dette er spørsmål som omhandlet revisor, lån og renter.

Da vi har observert få interne- og eksterne faktorer, har vi et vagt grunnlag til å si noe om eventuelle andre faktorer som har betydning i en KVP. Dette er faktorer som kan ha betydning, men som ikke kom frem under intervju. Vi kan dermed si at det er likhet mellom de observerte faktorene, men samtidig ikke påpeke at det ikke er forskjeller eller likheter i de resterende faktorene som drøftet i kapittel 2. Dette er dermed faktorer vi ønsker å få en bedre forståelse for.

## 6. Kilder

### Litteraturliste

Bredesen, I. (2012). *Investering og finansiering* (4. utg.). Oslo: Gyldendal Akademisk

Brooks, C. (25. Februar 2015). *What Is EBITDA?*. Hentet 5. April 2016 fra

<http://www.businessnewsdaily.com/4461-ebitda-formula-definition.html>

Cappelen, Å., Eika, T. Og Prestmo, J. B., (2014) *Virkninger på norsk økonomi av et kraftig fall i oljeprisen*. Hentet den 12. April 2016 fra

<https://www.ssb.no/nasjonalregnskap-og-konjunkturer/artikler-og-publikasjoner/attachment/180823?ts=14662dc53a8>

Dahl, A., G. (2009). *Hvordan bør bedrifter finansieres?*. Lederkilden. Hentet 15. mars 2016 fra:

<http://www.lederkilden.no/tema/hvordan-bor-bedrifter-finansieres>

e-conomic (u.å.). *Balanse – Hva er en balanse*. Hentet 3. Februar 2016 fra

<https://www.e-conomic.no/regnskapsprogram/ordliste/balanse>

E-conomic. (u.å.). *Bruttofortjeneste – Hva er bruttofortjeneste?*. Hentet 5. april 2016 fra

<https://www.e-conomic.no/regnskapsprogram/ordliste/bruttofortjeneste>

e-conomic. (u.å.). *Kontantstrøm – Hva er en kontantstrøm?* Hentet 3. februar 2016 fra

<https://www.e-conomic.no/regnskapsprogram/ordliste/likviditet>

e-conomic. (u.å.). *Kontantstrømoppstilling – Hva er en kontantstrømoppstilling?* Hentet 3. februar fra

<https://www.economic.no/regnskapsprogram/ordliste/kontantstromoppstilling>

E-conomic. (u.å.). *resultatregnskap- hva er et resultatregnskap?* Hentet 3.februar 2016 fra

<https://www.e-conomic.no/regnskapsprogram/ordliste/resultatregnskap>

Eklund, T., & Knutsen, K. (2011). *Regnskapsanalyse: Aktiv bruk av regnskapet* (8.utg.).

Oslo: Gyldendal Akademisk

Finanskalkulator. (u.å.). *Arbeidskapital*. Hentet 5. april 2016 fra

<http://www.finanskalkulator.no/finans/arbeidskapital>

Flakke, P. A. (2010) *”Utvikling innenfor kredittvurdering og forholdet mellom bank og kunde de siste tiår”*. Hentet 29. Januar 2016 fra

<https://www.idunn.no/pof/2010/03/art08>

- Gram, T. (2015, 13. August) *Bankkriser i Norge*. Hentet den 12. April 2016 fra [https://snl.no/Bankkriser i Norge](https://snl.no/Bankkriser_i_Norge)
- Gårseth-Nesbakk, L. (2015, 31. Desember). *Balanse*. Hentet den 3. februar fra <https://snl.no/balanse%2Fregnskap>
- Herlofsen, E. R. (2014, 23. juni). *Hva man bør vite om private kausjonerer*. Hentet 25. Januar 2016 fra <https://www.raeder.no/Kompetanse/Insolvens-og-restrukturering/Artikler/Hva-man-boer-vite-om-private-kausjonerer>
- Hetland, O. R., Mjøs, A. (2014, juni). *Bankmarkedet for norske bedriftskunder gjennom og etter finanskrisen*. Hentet 25. Januar 2016 fra <https://www.magma.no/bankmarkedet-for-norske-bedriftskunder-gjennom-og-etter-finanskrisen>
- Hilstad, S. E., (2001, 31 august) *Bekreftbarhet*. Hentet den 8 april 2016 fra: <http://folk.uio.no/solveiel/Oppgaven/node13.html>
- Hilstad, S. E., (2001, 31 august) *Overførbarhet*. Hentet den 8 april 2016 fra: <http://folk.uio.no/solveiel/Oppgaven/node12.html>
- Hoff, K., G. (2010). *Bedriftens økonomi* (7.utg). Oslo: universitetsforlaget.
- Investopedia. (u.å.). *Covenant*. Hentet 25. Januar 2016 fra <http://www.investopedia.com/terms/c/covenant.asp>
- Investopedia. (u.å.) . *Corporate Governance*. Hentet 29. Januar 2016 fra <http://www.investopedia.com/terms/c/corporategovernance.asp>
- Investopedia. (u.å.). *Loan-To-Value Ratio - LTV Ratio*. Hentet 5 april 2016 fra <http://www.investopedia.com/terms/l/loantovalue.asp>
- Investopedia. (u.å.). *Porter's five forces*. Hentet 29. januar 2016 fra <http://www.investopedia.com/terms/p/porter.asp>
- Investopedia Staff. (u.å.). *Retail Banking vs Corporate Banking*. Hentet 12. oktober 2015 fra <http://www.investopedia.com/articles/general/071213/retail-banking-vs-commercial-banking.asp>
- Johannessen, A., Christoffersen, L., & Tufte, P. A. (2011). *Forskningsmetode for økonomiske-administrative fag*. Oslo: Abstrakt forlag AS

- Johnsen, S. & Aasrud, R. (u.å.) *Konkurransen i det norske bankmarked*. Hentet 3. februar 2016 fra  
<https://www.regjeringen.no/no/aktuelt/svar-pa-spm-fra-stortingsrepresentant-og/id734422/>
- Kaurel, F. E. (2009). *Kreditt*. Hentet 29. januar 2016 fra  
<https://snl.no/kreditt>
- Kristoffersen, T. (2012). *Årsregnskapet – En grunnleggende innføring* (3.utg.). Bergen: Fagbokforlaget.
- Lundblad, C., & Remmen, M. (2012). *Bankers bruk av årsregnskapet som beslutningsgrunnlag i en kredittvurdering – en undersøkelse av bankene i Tromsø*. (Mastergradsoppgave, universitet i Tromsø) Hentet 20. januar fra:  
<https://www.ub.uit.no/munin/handle/10037/4461>
- Meinich, P. Munthe, Preben. (2015, 3. Mars). *Bank*. Hentet 25. januar 2016 fra  
<http://snl.no/bank>
- Mogstad, L. M. T., & Nisted, I. M. (u.å.). *Primære og sekundære datakilder*. Hentet 24. februar 2016 fra  
<http://ndla.no/nb/node/93370>
- Norges bank. (2016, 22. januar). *Om bankenes sikkerhet for lån i Norges Bank*. Hentet 25. januar 2016 fra  
<http://www.norges-bank.no/Bank-og-marked/Sikkerhet-for-bankenes-lan/Om-sikkerhet-for-lan/>
- Norges bank. (u.å.) *Kapittel 5. Finansinstitusjonene*. Hentet 11. August 2016 fra  
<http://www.norges-bank.no/Upload/import/publikasjoner/skriftserie/34/kapittel5.pdf>
- Pedersen, K., Schwencke H. R., Haugen, D. O., & Baksaa, K. M. (2015). *Årsregnskapet i teori og praksis 2014 (16.utgave)*. Oslo: Gylden Akademisk
- Proff (u.å.). *Balanseregnskap*. Hentet 3. Februar 2016 fra  
<http://www.proff.no/info/proff/pg/regnskapstall/balanseregnskap.html>
- Roos, G., Georg, K., Roos, J., Boldt-Christmas, L. (2014). *Strategi en innføring*. (6. utg.). Bergen: Fagbokforlaget
- Solheim, B. & Winther, T. (2014). *Driftregnskap og budsjettering*. (1.utg) Oslo: Gyldendal Akademisk.

Sterri, A. B. (2014, 21 juli). *Kreditor*. Hentet 3. februar 2016 fra

<https://snl.no/kreditor>

Tjora, A. (2010). *Kvalitative forskningsmetoder i praksis*. Oslo: Gyldendal Akademisk.

### Bildeliste

Forsidebilde – What is credit and how do i get it? Hentet 12.mai fra :

<http://www.credittipstoday.com/what-is-credit-and-how-do-i-get-it/>

Figur 2 – Det finansielle systemet. *Det finansielle systemet* Norges bank. (u.å.) Kapittel 5.

Finansinstitusjonene. Hentet 11. April 2016 fra

<http://www.norgesbank.no/Upload/import/publikasjoner/skriftserie/34/kapittel5.pdf>

Figur 6 - Porters Five Forces. *Krefter som påvirker konkurransen i en bransje* Roos, G.,

Georg, K., Roos, J., Boldt-Christmas, L. (2014). *Strategi en innføring*. (6. utg.). Bergen:

Fagbokforlaget Femkraftsmodell (Roos et al., 2014, s. 87)

## **8. VEDLEGG**

Vedlegg 1. Spørsmålsguide

Vedlegg 2. Case 1 – 3D printer

Vedlegg 3. Case 2 – Næringsbygg

Vedlegg 4. Nøkkeltall

## Vedlegg 1. Spørsmålsguide – Er det forskjell i bankers lånevilkår?

1. Kan du beskrive litt om hverdagen din i banken?
  - a. Fortell hva din jobb går ut på, hva er din stilling
  - b. Generell info om banken din

### Intervju start

2. Hvilken informasjon trenger banken fra kunden når bedriften søker kreditt?
  - Er det forskjell i informasjonsinnhenting mellom eksisterende og nye kunder?
3. Kan du beskrive fasene i kredittvurderingsprosess
  - a. Tilkaller dere kunden til personlig oppmøte i banken? (når?)
  - b. Hvordan gjør du det når du skal vurdere en kredittvurdering?
4. Hvilke vilkår/krav stiller dere til kredittvurderingsprosessen? (konkret)
  - a. Hvilke krav stiller dere til sikkerhet?
  - b. Bruker dere covenants-krav? Hvis ja hvilken betydning har det?
    - i. Egenkapitalprosent
    - ii. Rapportering i riktig tid
    - iii. Ingen regelbrudd
    - iv. Konesjonsregler gitt av myndigheter
5. Hvordan vurderer dere interne og eksterne forhold?
  - a. Ulike faktorer som vurderes:
    - i. Budsjett
    - ii. Forretningsplan
    - iii. Hvilke kompetanse som er i bedriften
    - iv. Bransjetilhørighet
    - v. Hvem er ledelsen?
    - vi. Betalingsvilje
    - vii. Annet:
  - b. Hva er viktig her? – ut fra de punktene de nevner
  - c. Hva er røde flagg? - hva kan gå galt?
6. Bruker dere noen form for modeller i vurderingsprosessen? For eksempel SWOT, Porter osv.
  - a. Til hvilket formål?



7. Hvilken rolle spiller budsjetter?
  - a. Hvordan vektlegges budsjett?
    - i. Ingen grad
    - ii. I liten grad
    - iii. Noe
    - iv. I Større grad
    - v. I stor grad
  - b. Hvorfor?
8. Er dere resultat- / balanseorientert?
  - a. Overskudd/underskudd, eiendeler/gjeld
  - b. Begge deler?
9. Hvorfor resultat/balanseorientert?
10. Hvilken betydning har kontantstrømmen?
11. Hva ser dere etter i resultatregnskapet?
12. Hva ser dere etter i balansen?
13. Sammenligner dere selskap innen samme bransje?
  - a. Hvis ja, hvordan?
14. Krever dere perioderegnskaper?
  - a. Hvorfor?
  - b. Hvem?
  - c. Kan det påvirke kredittvurderingen?
15. Bruker dere kredittmodeller?
  - a. Lik for alle?
  - b. Hva består den av?
  - c. Hvordan vektes disse variablene?
  - d. Hvilke variabler vil føre til avslag?
  - e. Hvordan klassifiseres kundens ratingresultater?
16. Ser banken på hvilken utvikling bedriften har hatt over tid?
  - a. Hvorfor viktig?

17. Har revisor noen betydning? Hvis ja hvordan?
- a. Krevs godkjente regnskap av revisor?
    - i. Ja
    - ii. Nei
    - iii. Noen ganger
  - b. Hvor store lån kan dere gi uten revisorgodkjenning?
18. Hvilke nøkkeltall spiller en rolle
- a. Egenkapitalandel
  - b. Driftsresultat
  - c. Arbeidskapital
  - d. Totalrentabilitet
  - e. Andre?
19. Hvorfor bruker dere akkurat disse nøkkeltallene?
20. I forhold til analysen hvordan vurderer dere hvor mye dere gir i lån og renter?
- a. Ulike prosesser?
21. Hvilke faresignaler kan oppstå? Eks. Valutarisiko og renterisiko
- a. Hva står dere over og hvilke avbryter dere?

### **Nedgangstid spørsmål**

1. Hvordan har nedgangstidene påvirket dagens situasjon i banken?
2. Har det ført til endringer i rutiner?
3. Hva er viktige risikofaktorer hos kundene i slike tider?
4. Hvordan påvirker det deres forhold til kunden som opplever denne krisen?  
Oljesektoren.

### 3D maskin spørsmål

1. Hva var førsteinntrykk av caset?
  - a. Realistisk
  - b. Enkelt å se løsning
  - c. Er det slike problemstillinger dere møter i banken?
2. Hva ser du etter i et slikt case?
3. Hvilke faktorer pekte seg ut?
4. Gav dette caset nok informasjon til å ta en kredittvurdering?
  - a. Ja
  - b. Nei
  - c. Hvorfor ikke?
5. Hvilket tilbud kan dere gi? Hva ble konklusjonen?
  - a. Lån eller ikke?
6. Hvis ja
  - a. Hvorfor
  - b. Hvorfor fikk de akkurat de vilkårene?
7. Hvis nei
  - a. Hvorfor
  - b. Hvilken informasjon manglet

## **Investeringsbygg**

1. Hva var førsteinntrykk av caset?
  - a. Realistisk
  - b. Enkelt å se løsning
  - c. Er det slike problemstillinger dere møter i banken?
2. Hva ser du etter i et slikt case?
3. Hvilke faktorer pekte seg ut?
4. Gav dette caset nok informasjon til å ta en kredittvurdering?
  - a. Ja
  - b. Nei
  - c. Hvorfor ikke?
5. Hvilket tilbud kan dere gi? Hva ble konklusjonen?
  - a. Lån eller ikke?
6. Hvis ja
  - a. Hvorfor
  - b. Hvorfor fikk de akkurat de vilkårene?
7. Hvis nei
  - a. Hvorfor
  - b. Hvilken informasjon manglet

## **Oppfølging etter begge case**

1. Hovedforskjell mellom vurderingsprosessen til disse to casene?
2. Noe du føler bør belyses?
3. Noe som er uklart?

## Vedlegg 2. Case 1 – 3D printer

Dette caset tar utgangspunkt i en hypotetisk bedrift som driver med konsultasjon og teknologi innen olje/gass, med rot i virkeligheten. Anta at bedriften er en eksisterende kunde i banken. Bedriften ble etablert i 1999 av Ola Nordmann, Per Kristiansen og Kari Nilsen. Ola Nordmann er hovedaksjonær og eier 50% av aksjekapitalen i selskapet. De resterende 50% er fordelt mellom Kristiansen og Nilsen. Selskapet har i dag 54 ansatte fordelt på tre kontorer, i Bergen, Stavanger og Haugesund. De ansatte er høyt utdannede ingeniører, der fokus og kvalitet er høyt prioritert.

Bedriften kjerneaktiviteter er design via 3D, kalkulasjoner av produkter og prosjekt- og konstruksjonsledelse. Bedriften driver med 3D CAD modellering, det vil si dataassistert konstruksjon til å produsere, modifisere, analysere og optimalisere design. CAD blir brukt for å øke produktiviteten til en designer, øke kvalitet på design, samt skape en database for produksjon.

Deres nåværende maskin begynner å bli gammel, har de besluttet å investere i en ny 3D printer, Fortus 900mc, som har en verdi på 3 500 000 NOK. De ønsker lån på fulle beløpet, men er villig til å vurdere mulige tilbud. Hvordan vil dere vurdere dette caset?

Resultatregnskap i hele 1000					
	2015	2014	2013	2012	2011
<b>Sum driftsinntekter</b>	<b>157 206</b>	<b>203 642</b>	<b>180 801</b>	<b>130 405</b>	<b>118 500</b>
Vareforbruk	95 266	113 980	93 917	72 151	61 705
Lønnskostnader	53 228	77 903	73 169	48 261	46 860
Ordinære avskrivning	302	363	243	245	159
Andre driftskostnader	12 989	11 934	10 530	9 740	7 672
<b>Driftsresultat</b>	<b>- 4 579</b>	<b>-538</b>	<b>2 942</b>	<b>8</b>	<b>2 103</b>
<b>Resultat før skatt</b>	<b>- 4 529</b>	<b>-569</b>	<b>2 791</b>	<b>264</b>	<b>2 286</b>
Sum skatt	- 1 176	-145	780	-186	542
<b>Ordinært resultat</b>	<b>-3 352</b>	<b>-424</b>	<b>2 011</b>	<b>450</b>	<b>1 743</b>
<b>Årsresultat</b>	<b>-3 352</b>	<b>-424</b>	<b>2 011</b>	<b>450</b>	<b>1 743</b>

**Balanseregnskap**

i 1000

	2015	2014	2013	2012	2011
<b>Sum immaterielle midler</b>	1 586	488	408	436	325
<b>Sum anleggsmidler</b>	14 990	12 546	9 854	4 336	2 613
<b>Sum kasse/bank</b>	7 497	2 732	7 640	6 655	13 469
<b>Sum omløpsmidler</b>	28 758	50 641	47 034	37 059	36 469
<b>Sum eiendeler</b>	43 747	72 187	56 889	41 395	39 081
<b>Sum egenkapital</b>	11 669	15 283	16 107	14 134	13 684
<b>Sum gjeld</b>	32 078	56 904	40 782	27 261	25 398
<b>Sum EK/Gjeld</b>	43 747	72 187	56 889	41 395	39 081

**Nøkkeltall**

	2015	2014	2013	2012	2011
Totalrentabilitet i %	-7,2	-0,6	6,4	0,7	6,5
Resultat av driften i %	-2,9	-0,3	1,6	0	1,8
Egenkapitalens rentabilitet før skatt i %	-37,8	14,2	20,2	18,3	46,5
Likviditetsgrad	1,28	1,07	1,32	1,36	1,44
Egenkapitalandel i %	26,7	21,2	28,3	34,1	35
Gjeldsgrad	2,7	3,7	2,5	1,9	1,9
Arbeidskapital	6 329	3 447	11 523	9 798	11 125

<b>Kontantstrømsanalyse</b>					
<b>- Tall i hele 1000</b>					
	2015	2014	2013	2012	2011
Netto kontantstrøm fra drift/operasjonelle aktiviteter	-110	-4 012	-1 160	- 5 212	5 109
Netto kontantstrøm fra investeringsaktiviteter	7 414	-11 876	-6 065	-1 911	-1 743
Netto kontantstrøm fra finansieringsaktiviteter	-2 539	10 980	8 210	3 104	244
Netto kontantstrøm for perioden	4 765	-4 908	985	-4 019	3 610

### Vedlegg 3. Case 2 – Næringsbygg/kombinasjonslokale

Bygg Haugaland AS er et nylig oppstartet selskap som eies av Bob Sylte og Wenche Sylte. Anta at bedriften er en ny kunde i banken. Bob har nylig solgt sine aksjer i et veletablert selskap innen samme bransje, og har opparbeidet seg en egenkapital på 15 000 000kr.

De siste årene har Bob merket store markedsendringer og ser derfor mulighet til å starte for seg selv. Bygg Haugaland skal drive med salg av trevarer og utstyr, samt stå disponibelt med erfarne byggereidere.

De har besluttet å ansette 15 medarbeidere i første omgang, med variert kompetanse.

Bygget er lokalisert i Industrigata 25, 5537 Haugesund, og har en sentral tilknytning til lokal trafikk. Bygget består av 3 etasjer med et bruksareal på 5945m<sup>2</sup>. Første etasje er fordelt med 1480 m<sup>2</sup> til trevarelager og 2990m<sup>2</sup> til butikk, toaletter og trapperom. Andre etasje består av et butikkområdet på 400 m<sup>2</sup>, kontorareal på 500m<sup>2</sup>, samt en stor kantine disponibel for alle ansatte i bygget på 60m<sup>2</sup> med tilgang til kjøkken. Det er også tilgjengelig toaletter og flere møterom. Tredje etasje består av 225m<sup>2</sup> brukt til operative systemer.

Bruksareal	5945 m <sup>2</sup>
Bruttoareal	6050 m <sup>2</sup>
Eieform	Eier (selveier)
Tomteareal	11 839 m <sup>2</sup> eiet
Byggeår	2008
Pris	45 000'

Andre etasje er disponibel med 30 kontorer, som Bygg Haugaland ikke har behov for. Dette gir dermed en mulighet for utleie. Bob har tilknytning til sjefen i Bad og Fliser og har inngått en leiekontrakt av deler i andre etasje. Kontrakten går ut på leie av butikkareal på 400m<sup>2</sup> samt 5 kontorer med en varighet på 10 år. Kontrakten har en årlig verdi på 696 000kr, det vil si leieinntekter på 58 000kr i måneden. Det foreligger dermed 25 kontorer som ikke er i bruk, som Bob prøver å leie ut.



Bob har utarbeidet et resultatbudsjett for det første driftsåret

Inntekter butikk	149 300'
Leieinntekter	700'
Utgifter	
- Lønnskostnad	15 000'
- Varekostnad	105 000'
- Avskrivning	2 300'
- Annen driftskostnad	24 000'
Driftsresultat	3 700'
Finanskostnad	2 900
Finansinntekt	0
Resultat før skatt	800'
Skatt	216'
Resultat etter skatt	584'

De resterende 25 kontorene som ikke er utleid har vi ikke tatt hensyn til i budsjettet. I budsjettet har Bob tatt hensyn til en 5% rente og ønsker et lån på **45 000 000kr**. Der de går inn med hele egenkapitalen, og stiller med bygning som sikkerhet. Hvordan vil dere vurdere dette caset?

## Vedlegg 4. Nøkkeltall

### Egenkapitalandel

Egenkapitalandel er et viktig tall for å kunne vurdere en bedrifts soliditet. Nøkkeltallet forteller oss hvor stor støtpute bedriften har å stå på mot mulige verdifall og underskudd. Akkurat hvor stor egenkapitalandelen bør være vil variere i forhold hvor kapitalintensiv bedriften er, den forretningsmessige risikoen og eiendelenes sammensetning. Men som en tommelfingerregel bør egenkapitalandelen være større enn 30% (Dahl, 2009).

$$\text{Egenkapitalandel i \%} = \frac{\text{Egenkapital} * 100}{\text{Totalkapitalen}}$$

Egenkapitalen er sentral i bankvirksomhet siden den reduserer bankens (kreditors) risikoeksponering, og dermed kan en høy egenkapitalandel tillate en gunstig finansiering (Dahl, 2009).

### EBITDA

Nøkkeltallet EBITDA er et mål på selskapets lønnsomhet. EBITDA gjør det enklere for banken å dra sammenligninger mellom selskaper og predikere fremtidig lønnsomhet, samtidig sier det noe om selskapets betalingsevne til fremtidig finansiering (Brooks, 2015).

$$\text{EBITDA} = \text{driftsresultat} - \text{kostnader (eksklusiv skatt, renter, avskrivning og nedskrivning)}$$

### Bruttofortjeneste

Bruttofortjeneste viser til differansen mellom salgsinntekt og varekostnad, og kan dermed gi et bilde på hvor mye selskapet tjener på varene den selger (E-conomic, u.å.).

$$\text{Bruttofortjeneste i \%} = \frac{\text{salgsinntekt} - \text{varekostnad}}{\text{salgsinntekt}} * 100$$

### Likviditetsgrad 2

Likviditetsgrad 2 er et forholdstall som anvendes for å analysere en bedrifts betalingsevne til å møte fremtidige forpliktelser. Som en norm bør dette tallet være større enn 1 (Ekland & Knutsen, 2011, s. 152 – 153).

$$\text{Likviditetsgrad 2} = \frac{\text{Mest likvide omløpsmidler}}{\text{Kortsiktig gjeld}}$$

### Arbeidskapital

Arbeidskapital er et vanlig mål på selskapets likviditet, og defineres som en del av selskapets driftskapital. Det er den kapitalen selskapet trenger for finansiering av daglig drift (Finanskalkulator, u.å.).

$$\text{Arbeidskapital} = \text{omløpsmidler} - \text{kortsiktig gjeld}$$

### Loan To Value

LTV (Loan To Value) forholdstallet blir brukt av finansinstitusjoner for vurdering av utlånsrisiko. Generelt sett så vil utlån med høy LTV inneholde høy risiko, i motsetning til lån med lav LTV (Investopedia, u.å.). LTV blir beregnet ut i fra lånebeløpet og virkelig verdi av eiendelen som skal finansieres.

$$LTV = \frac{\text{Lån}}{\text{virkelig verdi}}$$