

Credit Quarterly

Q1 - 2020



Kreditt i turbulente tider



Per Sigurd Fjærestad, Daglig leder - Creditsafe Norway As og Rune Heimstad, Daglig leder - Fair Group AS

Denne rapporten er et resultat av et tett samarbeid mellom Fair og Creditsafe – to nytenkende selskaper som begge er tuftet på rettferdighet og en ambisjon om å gjøre gode, nøytrale beslutninger. Begge ønsker vi å revolusjonere kreditt- og inkassomarkedet, og vi gleder oss derfor over å kunne dele vår kunnskap, innsikt og erfaringer med deg.

Om Fair Group

Fair Group jobber for å fornye og forbedre betalingsbransjen. Vi hjelper selskaper med å få betalt på en enkel og rimelig måte, ved hjelp av fornuftige og rettferdige løsninger som ivaretar gode kundeforhold og minimerer belastningen på sluttkunden. Vår modell sørger for at selskaper får raskere betaling, og at slutt kunder må betale mindre. Alle våre tjenester støttes av en moderne og markedsledende teknologisk plattform. Denne plattformen gjør at vi kan skreddersy en brukervennlig og kostnadseffektiv løsning, basert på ditt foretaks spesifikke behov og ønsker. Fair leverer god kundebehandling, bedre likviditet, lavere kundefrøfall, høyere betalingsgrad og stor fleksibilitet.

Om Creditsafe Norway

Creditsafe Norway er en del av det ekspansive konsernet Creditsafe Group, som leverer kreditt- og foretaksinformasjon over hele verden. Hvert sekund hentes over 60 opplysninger fra våre databaser, og vi har verdens største kombinerte foretaksdatabase med informasjon om 330 millioner foretak. Creditsafe har i dag over 100 000 kunder og jobber fra 18 internasjonale kontor i Europa, USA og Asia. Som kunde kan du være trygg på at vi alltid arbeider med å gjøre mer informasjon tilgjengelig i våre databaser.

For de aller fleste privatpersoner og selskaper er det i dag en selvfølge at vi kan handle på kreditt, uten at vi, i en hektisk hverdag, nødvendigvis tenker på alle mekanismene som faktisk muliggjør dette.

Fair og Creditsafe er selskaper som hver for seg, og sammen, har som målsetning å understøtte din bedrifts kredittarbeid, slik at disse mekanismene blir ivare tatt på best mulig måte. Dette er i kjernen i alt vi gjør, og det som ligger våre hjerter nærmest.

Daglig hjelper vi beslutningstakere i flere tusen selskaper med å ta de rette valgene – både når det kommer til hvem som skal få kreditt og hvordan de kan hjelpe både privatpersoner og bedrifter med å betale regninger i en litt tøff periode. Vi deler en felles tankegang og overbevisning om at alle beslutninger skal være rettferdige – både når det gjelder hvem som får

kreditt og i inndrivelsen av misligholdte krav. I denne første utgaven av Credit Quarterly vil vi se nærmere på betalingsdyktigheten til norske forbrukere og norske selskaper akkurat nå, og samtidig vurdere hvordan vi tror utviklingen vil bli fremover. Vi har snakket med Vegamot om hvordan de opplever å bruke Fair sin innfordringsmodell, og hva slags utslag dette gir. Videre har vi fått innspill fra Harald Magnus Andreassen, Sjeføkonom i Sparebank 1 Markets, på den makroøkonomiske situasjonen i Norge, med særlig fokus på den pågående Koronavirus-pandemien.

Vi håper du setter pris på rapporten!

Med vennlig hilsen,

Per Sigurd Fjærestad

Rune Heimstad

Koronakonkurs

Antallet konkurser et godt speilbilde av utviklingen i økonomien. Det vil vi komme til å se også de neste månedene. Norske bedrifter blir nå satt på en tøffere prøve enn noen gang før.

Det norske samfunnet hadde ikke noe valg. Der koronaviruset har fått spre seg fritt for lenge, har det skapt en katastrofe, ikke fordi dødstallene er ekstreme, men fordi altfor mange må ha intensiv pleie samtidig, langt utover kapasiteten noe helsevesen kan tilby. Da dør mange flere enn nødvendig. For å få kontroll på spredningen måtte sosial kontakt reduseres betydelig, smittede isoleres og smittekandidater i karantene. Våre liv ble endret på 24 timer.

Myndighetene bestemte noe, mye er endret som følge av deres oppfordringer, men mye fordi folk flest og bedrifter vil unngå smitte eller bidra til lavere smittespredning. Uansett, den økonomiske aktiviteten er kraftig redusert. Noen næringer står stille, andre bremser ned og de fleste bedriftene rapporterer om produksjons- og/eller etterspørselsproblemer. Dette skjer selvsagt ikke bare i Norge, men i de fleste vestlige land, samtidig!

Et 25 prosent fall i verdiskapingen i private bedrifter er neppe et aggressivt anslag med dagens «lockdown» i Norge. Det tilsvarer 2% av årsproduksjonen pr måned vi er «stengt ned». Arbeidsledigheten har steget fra to til 12 prosent på to uker. Vi har aldri før sett noe lignende. Sjøkket utløser rasjonelle valg i hver enkelt bedrift og husholdning

som forsterker problemene for den samlede økonomien. Når jeg kutter min pengebruk, rammer det min leverandør som igjen må kutte sin etterspørsel - for å unngå å komme i konkursstatistikken neste måned.

Myndighetene i vestlige land har i løpet av to korte uker kommet opp med ekstreme tiltak for å begrense inntektsbortfallet, med støtte til husholdninger og bedrifter på i størrelsesorden 5 – 15% av BNP. Om det det ikke er tilstrekkelig, vil myndighetene komme til å gjøre mer for å sikre husholdningene sine inntekter og å unngå at for mange bedrifter bukker under i kampen mot viruset. Likevel kan ikke tiltakene finne frem til alle som trenger penger og det er slett ikke sikkert pengene kommer frem i tide.

I denne ekstreme situasjonen skal millioner av betalingsforpliktelsler håndteres. Mange bedrifter melder at de allerede er i en svært trengt posisjon. Kreditorer vil stå overfor svært vanskelig valg de neste ukene, og jeg forstår de som krever inn sine fordringer for å sikre egen virksomhet. Men gjør alle det, havner vi et sted vi neppe ønsker å være. Vi blir nødt til å være mer fleksible enn vi noen gang har vært.



Et 25 prosent fall i verdiskapingen i private bedrifter er neppe et aggressivt anslag med dagens «lockdown» i Norge.



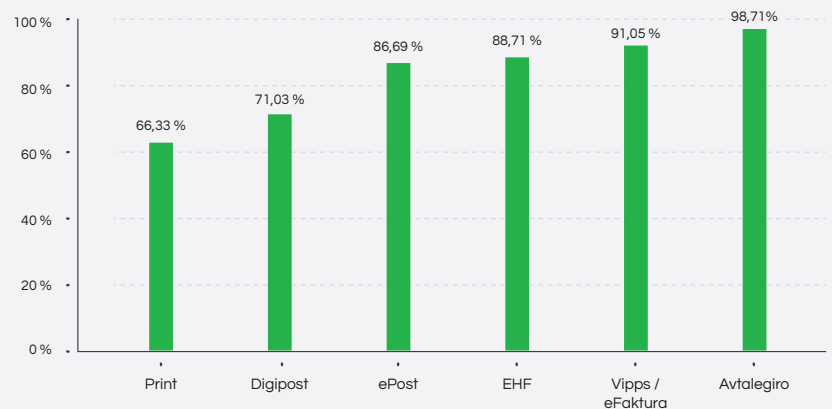
Harald Magnus Andreassen,
Sjeføkonom i Sparebank 1 Markets.



Den klart dårligste fakturakanalen er print, tett fulgt av Digipost.

Betalingsgrad for ulike fakturakanaler

I 2020 kommer Fair til å distribuere over 15 millioner fakturaer på vegne av våre kunder. Hvilke valg man tar når det kommer til distribusjonskanal kan være avgjørende for om kundene dine betaler på forfall eller ikke.



Nye kanaler popper stadig opp, og den siste trenden vi har sett er utsendelse av sms hvor sluttkunden selv bestemmer hvordan man ønsker å gjøre opp. Kort, Vipps, eFaktura eller ePostfaktura er alle populære valg.

Grafen ovenfor viser betalingsgraden for ulike fakturakanaler. Den klart dårligste kanalen er print, tett fulgt av Digipost. Fair sine tall viser at eFaktura er en veldig god kanal for utsendelser, og med eFaktura 2.0 ja takk til alle har man en veldig god digital kanal hvor man treffer de fleste personer i Norge.



At Fair nå kan bekrefte hypotesen om at regninger på papir har dårligere betalingsgrad er svært godt nytt, som bekrefter det vi i Vipps lenge har trodd.



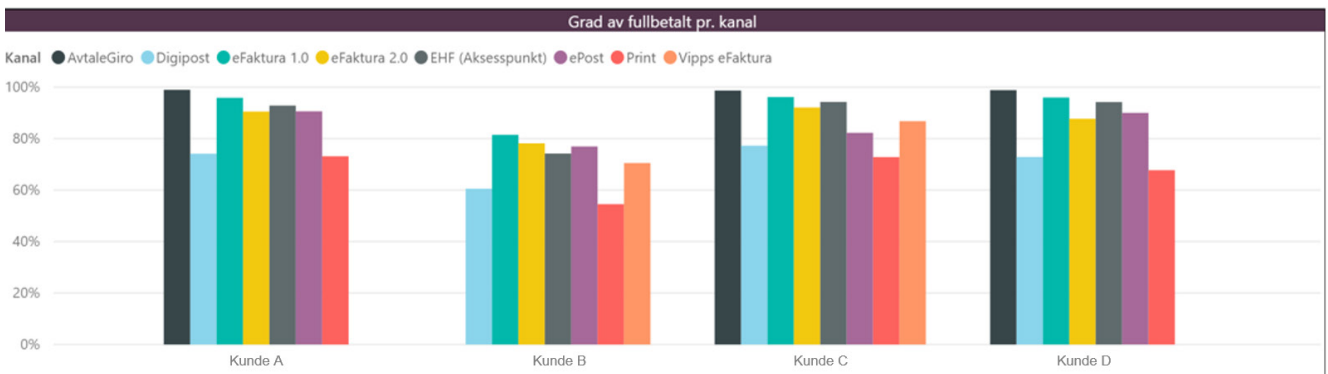
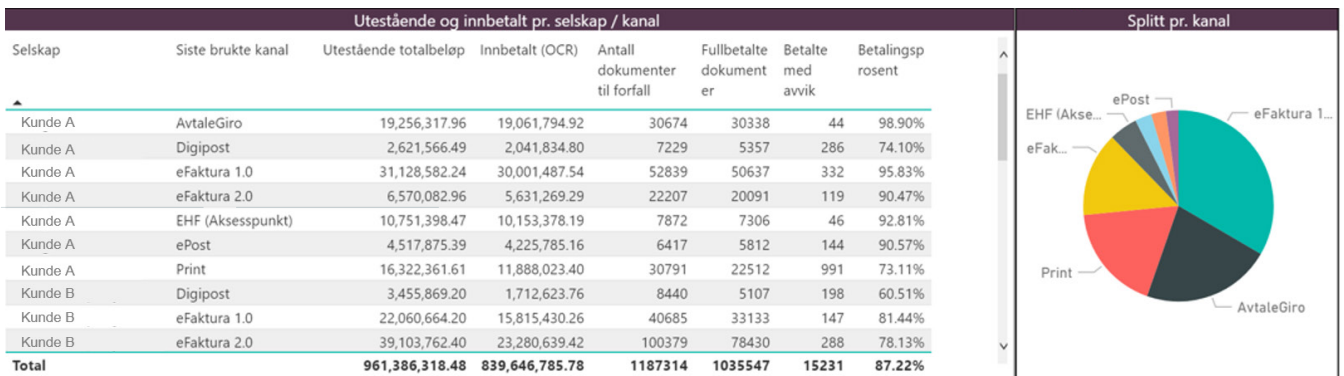
Jonathan Mylvaganam, Vipps

«At Fair nå kan bekrefte hypotesen om at regninger på papir har dårligere betalingsgrad er svært godt nytt, som bekrefter det vi i Vipps lenge har trodd. Det har aldri vært enklere å sende regninger digitalt enn nå, og vi håper de aller fleste bedrifter nå velger dette som sin hovedkanal for fakturering fremover», sier Jonathan Mylvaganam, produktsjef for regninger i Vipps, som legger til at Vipps lenge har jobbet for å gjøre papirfakturaen utrydningstruet. Gjennom helt ny teknologi overvåker Fair betalingsgraden på de ulike fakturakanalene i sanntid. Dette for å hjelpe våre kunder å ta de beste beslutningene når det gjelder utsendelseskanal. Mange av våre kunder ønsker at vi starter oppfølgingen med e-postfaktura, og med gode fallback løsninger for de som ikke åpner e-posten ser vi at denne kanalen gir veldig gode resultater.

«Vi ser at valgene man gjør i en oppstartsfase ofte følger selskapene gjennom år, uten at det blir gjort endringer underveis. Hvert år dukker det opp nye fakturakanaler, og vi forventer at det fremover vil være et økende utvalg av digitale kanaler man som kunde kan velge mellom. Det viktigste verktøyet vi bruker når vi rådgir våre kunder, er innsikten Fair BI gir oss når det gjelder betalingsgrad på de ulike kanalene. Vi bruker kun minutter på å endre kanalvalg, og dette gir store utslag på betalingsgraden. Dette monitorerer vi løpende» sier Igars Spodariks, leder for fakturasupport i Fair Distribution.



Igars Spodariks, Fair Distribution



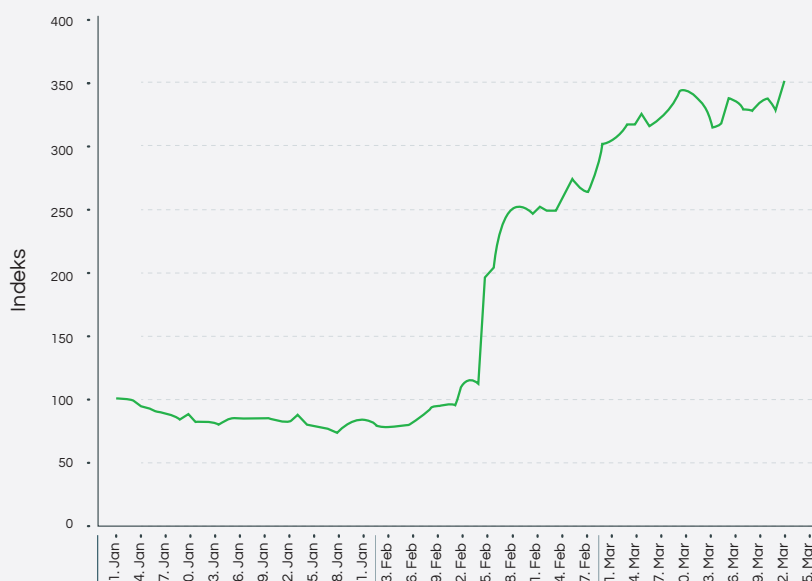
Inkassoutvikling første kvartal

Med over 300.000 registrerte ledige og et næringsliv som ligger nede for telling er det nå mange røde flagg. Det er helt sikkert at dette går ut over betalingsevnen til både personer og næringer, og dette opplever våre oppdragsgivere allerede i dag. Betalingsevnen vil svekkes kraftigere i tiden fremover, og det kommer til å gå ut over et allerede presset næringsliv.

Vi har utarbeidet et rammeverk som vi jobber under gjennom krisen, og dette ble iverksatt torsdag formiddag 12. mars. Gjennom dette ønsker vi å hjelpe de som skylder penger og som har kommet i en vanskelig situasjon. Vi forstår at det i disse tider er stor usikkerhet, og ønsker å tilrettelegge for en smidigst mulig gjennomføring av våre oppdrag. I samarbeid med våre oppdragsgivere stanset vi all rettslig pågang, i påvente av at skoler og arbeidsplasser igjen skal åpne. Vi gjør det enkelt for kunder med utfordringer å be om betalingsutsettelse eller avdragsordninger, og kommer i denne perioden også til å fryse alle salærer i disse tilfellene. Dette på toppen av at vi allerede tilbyr halve kostnader når man ender opp til inkasso hos oss. Vi jobber også aktivt med våre kunder for å se på andre mulige lettelsler. Dette har mange fått med seg, og antall telefoner inn øker kraftig. Vi har allerede tatt grep, og oppbemannet vårt kundesenter for å ta seg av det økte volumet.

De økonomiske problemene i befolkningen og AS Norge begynner å gi utslag i blant annet en kraftig økning i antall forespørsler knyttet til betalingsutsettelse, skissert nedenfor.

Andel delbetalinger





Fra januar til mars har veksten i henvendelser knyttet til delbetalinger eksplodert, og vi ser nå at nesten fire ganger så mange velger å delbetale kravet sitt.

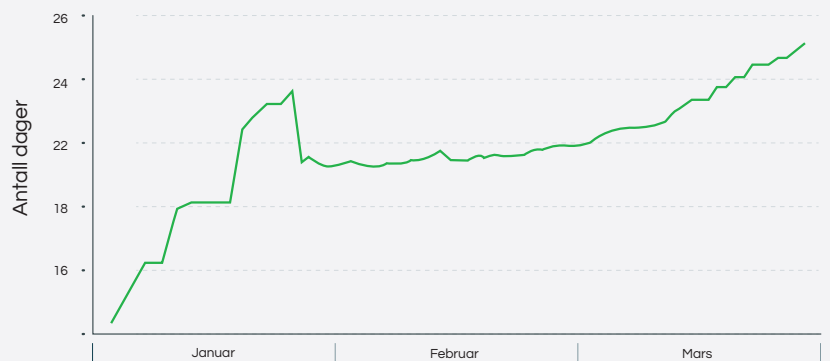


Christian Aandalen, Partner - Fair Group AS

Fra januar til mars har veksten i henvendelser knyttet til delbetalinger eksplodert, og vi ser nå at nesten fire ganger så mange velger å delbetale kravet sitt. Vi tror at dette vil fortsette å øke i tiden fremover. Vi ser også en kraftig økning av kunder som ønsker å utsette betalingen.

Dette gir ikke overraskende en effekt på tiden det tar å løse en sak, og vi ser nå at tiden fra vi mottar en sak til den er løst øker. Det bildet vil vi nok også se fremover, og det er veldig sannsynlig at dette bildet vil vedvare også etter at skoler og arbeidsplasser igjen åpner.

Antall dager fra registrert til løst sak



Visste du at?

Som et ledd i våre forbedringsprosesser gikk Fair Collection live med Vipps eFaktura som første inkassoselskap i Norge. Dette gir utslag i hvordan våre kunder mottar sine purringer og betalingsoppfordringer, og i mars var det enkelte dager hvor hele 88% av våre betalingsoppfordringer gikk ut digitalt. Det er en enorm økning. Dette gir oss i sin tid mulighet til å kunne holde kostnadene nede for kundene, og gjennom dette gjøre det enklere for de som har havnet i en vanskelig økonomisk situasjon å gjøre opp.

Ny inkassolov

I begynnelsen av mars ble det klart at koronaviruset har alvorlige konsekvenser for samfunn, bedrifter og privatpersoner. Situasjonen er også uklar med tanke på når vi er tilbake i en normal hverdag. Inkassobransjen er også sterkt påvirket av koronaviruset. Vi har en viktig samfunnsrolle som megler mellom kreditor og debitor for å finne gode løsninger, men fremover forventes det at vi bidrar med mer fleksible løsninger enn tidligere. Virke Inkasso har fortløpende dialog med våre medlemmer, myndigheter og andre. Fremover vil hverdagen til vår bransje endres og vi vil fortløpende komme med mer informasjon.



Aleksander Nordahl – Leder Virke Inkasso

// Fremover forventes det at vi bidrar med mer fleksible løsninger enn tidligere

Arbeidet med inkassoloven, som det siste året har vært hovedfokusområde for Virke Inkasso, er også påvirket av det som nå skjer i samfunnet. Samtidig som Regjeringen kom med de kraftige tiltakene vi opplever i dag, ble også høringen på rapporten om ny inkassolov sendt ut. Fristen for høringen er nå utsatt og Virke Inkasso har frem til 15. august å svare.

Virke Inkasso har satt sammen et bredt utvalg, bestående av ressurspersoner fra ulike selskaper i vår bransje. Disse har fått mandat til å skrive en høringsuttalelse på vegne av bransjen. Dette arbeidet vil være veldig viktig for vår del fremover og er høyt prioritert. Temaer som sammenslåing av krav, pay back og salærstruktur vil være særlig viktig og vi er avhengig av innspill fra både inkassoselskaper, kreditorer og de som skylder penger. Virke Inkasso håper alle som har innspill på ny inkassolov om å dele dette med oss på inkasso@virke.no

Det er i tillegg en politisk prosess som gjelder snarlige endringer på gebyrene et inkassoselskap kan ta. Justisdepartementet ser nå på ulike måter dette kan gjennomføres og det er ventet at dette også vil bli sendt ut på høring. Det er usikkert når denne kommer og hva den inneholder, men det er et sterkt ønske fra bransjen om at disse endringene ikke har effekt før tidligst 1. januar 2021. Dette skyldes at endringene vil kunne medføre for eksempel nedbemanninger.

Det skjer mye rundt oss, men også i inkassobransjen og har du/dere spørsmål er det bare å ta kontakt med Virke Inkasso.

Aleksander Nordahl – Leder Virke Inkasso

Analyse Privatmarkedet



Personmarkedet - betalingsanmerkninger

I dag er 5,9 % privatpersoner i Creditsafe sitt personregister registrert med en eller flere betalingsanmerkninger.

Dette er i det store og hele slik situasjonen har vært i de siste årene og relativt stabile tall. Ser vi nærmere på type betalingsanmerkninger ser vi at 2,8% er registret med trekk i lønn/trygd, 3,3 % er registret med Intet til utlegg og 1,4% er registrert med tvangspant i formuesgoder. Det betyr at en stor del av de med betalingsanmerkning har alvorlige betalingsproblemer, hvor kravet er sent til Namsmannen med begjæring om utlegg.

Vi forventer dessverre en økning i disse tallene, da den pågående krisen i stor grad også påvirker enkeltpersoners økonomi. Dette vil nok først gi utslag i antall saker hos inkassobyråene, men på lenger sikt vil det i tillegg lede til betalingsanmerkninger i de saker hvor det er rettslig pågang. Vi frykter at dette i størst grad vil gi utslag i den yngre aldersgruppen, som i utgangspunktet er den minst robuste gruppen og nå i tillegg blir hard rammet av permitteringer og oppsigelser.

	Antall:	% andel
Antall personer i kredittverdige alder	4 490 516	
Med betalingsanmerkninger (totalt)	262 800	5,9 %
- Med tvangspant	64 875	1,4 %
- Med lønnstrekk	127 549	2,8 %
- Intet til utlegg	148 498	3,3 %
- Gjeldsordning	10 532	0,2 %

Vegamots inkassogrep kan spare bilister for millioner av kroner årlig

Bompengefinansiering er et av våre viktigste verktøy i utbyggingen av veiinfrastruktur, og spiller i tillegg en essensiell rolle i utviklingen og implementeringen av verdiskapende tiltak for blant annet miljø, kollektivtransport og generell framkommelighet i landets byer. Likevel mener mange at bomringene utgjør en for stor belastning for de som er avhengige av å bruke bilen til og fra jobb, skole og henting og levering i barnehagen.

Vegamot AS er et regionalt bompengeselskap, som har som oppgave å finansiere veiprojekt, og å dekke sine forpliktelser gjennom innkreving av bompenger. Deres forretningsgrunnlag er effektiv finansiering og innkreving, med minst mulig ulempe for kundene.

– Gjennom vår virksomhet er Vegamot forpliktet til å kreve inn bompenger. Fakturaene kan noen ganger være relativt lave beløp, og inkassoløpet i forbindelse med innkreving har vært utsatt for kritikk, særlig når det gjelder høye salærer. Derfor valgte vi å vektlegge en human salærstrategi i forbindelse med innhenting av tilbud på inkassotjenester. Fair oppfylte våre krav best, og ble tildelt oppdraget, sier daglig leder Marius Maske i Vegamot AS. I oktober 2019 innledet selskapet med ansvar for alle bompengeprosjekter i Trøndelag og Møre og Romsdal derfor et samarbeid med Fair – og innførte halve salærer for alle som skylder penger.



// – Dette samarbeidet gir oss muligheten til å tilby kundene våre en løsning som kan gi dem lavere kostnader.



Marius Maske, Vegamot Foto: Kim Sorensen

— Stor samfunnsnytte

Et effektivt innkreivingsløp, der alle betaler, er til stor nytte for alle bompengekundene.

– Bompengeselskapets eneste oppgave er å finansiere bomveier. Vi har faste forpliktelser, og dersom vi ikke oppfyller disse forpliktelsene må vi forlenge innkreivingsstiden eller øke takstene, poengterer Maske.

– Dersom flere betaler for seg, og pengene kommer inn raskere, betyr det at vi i større grad kan holde prisene for bomplasseringer på et stabilt nivå. En salærordning som bidrar til at flere betaler tidligere medfører at vi sparer renter og får sikrere inntekter, og disse besparelsene går rett tilbake til bilistene. Selv om prosjektet kun er noen måneder gammelt er Vegamot godt fornøyd med samarbeidet med Fair.

– Dette samarbeidet gir oss muligheten til å tilby kundene våre en løsning som kan gi dem lavere kostnader. Dette er helt i tråd med vårt mål om effektiv finansiering og innkreivning, med minst mulig ulempe for kundene, avslutter Maske.

— Ett steg foran

Daglig leder Rune Heimstad i Fair Group AS er svært positiv til samarbeidet med Vegamot, og resultatene det har gitt så langt.

– Vi ønsker å samarbeide med selskaper som behandler kundene sine rettferdig, og vi gleder oss derfor over å kunne jobbe med Vegamot, sier Heimstad.

– Med denne nye ordningen viser Vegamot at lave salærer er den eneste riktige løsningen, og ligger samtidig ett steg foran den nye inkassoloven som kommer, avslutter han.



Rune Heimstad,
Fair Group AS

Analyse Bedriftsmarkedet



– Det er dessverre ingen tvil om at konkursene kommer

Etter en økning i antall konkurser i januar (12%) og februar (16%), sammenlignet med året før, fikk vi noe overaskende en nedgang på hele 23% i mars. Per Fjærestad i Creditsafe oppsummerer konkurstillene for første kvartal 2020, og vurderer utviklingen videre i lys av den pågående koronakrisen.

Året 2020 startet med en klar negativ konkurstrend. Foruten en generell økning i antall konkurser gikk flaggskip som Gresvig Retail Group konkurs – og ble et symbol på en bransje som sliter tungt. Konsernets konkurs ble forklart med en sviktende sesong, kombinert med høy kronekurs, store varelager og strukturelle endringer i varehandelen.

Til tross for en klar økning i konkurser januar og februar avviker oppsummering for første kvartal 2020 minimalt fra året før, noe som i stor grad skyldes en markant konkursnedgang i mars.

– Det er ingenting som tyder på at tallene for mars er et signal på at denne utviklingen skal snu, men nå har vi en større krise under oppseiling som totalt vil overskygge denne trenden, påpeker Daglig Leder Per Fjærestad i Creditsafe Norway. Han mener at de lave konkurstillene i mars blant annet skyldes at Skatteetaten fra midten av måneden valgte ikke å sende konkursbegjæringer.

– Dessuten må vi anta at mange sitter på gjerdet, og avventer den generelle utviklingen og omfanget av krisepakker som introduseres fortløpende før de kaster inn håndkleet. Det er dessverre ingen tvil om at konkursene kommer, tilføyer Fjærestad.

Totalt er det nå 71 243 foretak med negative betalingsanmerkninger i Norge.

– Relativt stabil og forutsigbar utvikling i første kvartal

Tallene vi ser for første kvartal viser at situasjonen og utviklingen vi har hatt frem til nå kan betegnes som stabil og relativt forutsigbar. Dette er også noe vi ser hvis vi ser litt mer bak tallene:

Fylke:	Q1 2020	Q1 2019	Diff. % 20/19
Agder	53	49	8 %
Innlandet	47	65	-28 %
Møre og Romsdal	48	42	14 %
Nordland	34	58	-41 %
Oslo	169	159	6 %
Rogaland	92	96	-4 %
Troms og Finnmark	42	28	50 %
Trøndelag	77	76	1 %
Vestfold og Telemark	80	73	10 %
Vestland	106	126	-16 %
Viken	219	228	-4 %
	967	1000	-3 %

Som tabellen viser, er de ti mest utsatte bransjene i første kvartal 2020 så godt som identiske med de ti mest utsatte bransjene i første kvartal i fjor.

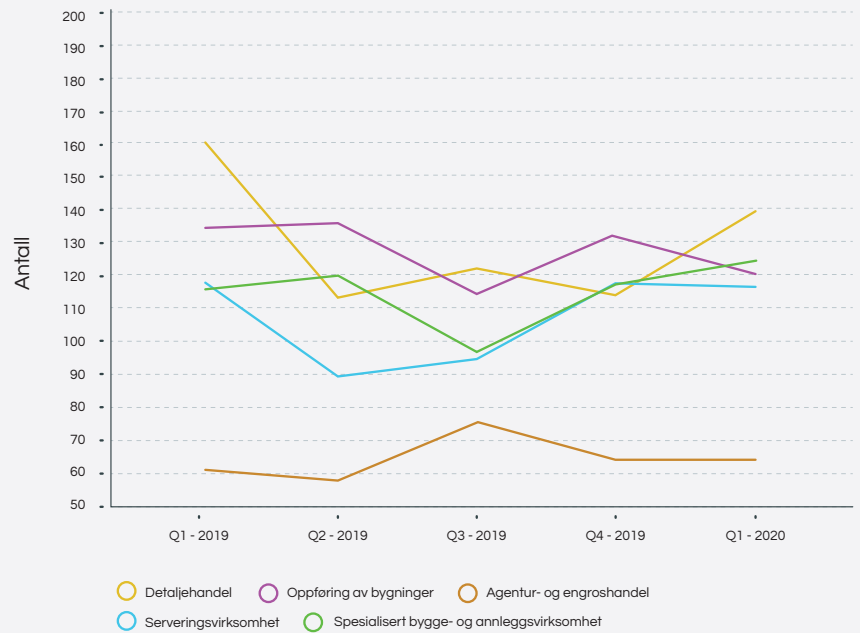
– Størst konkursnedgang i Nordland

Kvartalet sett under ett viser at Nordland (-41%), Innlandet (-28%) og Vestland (-16%) er de fylkene som har hatt den mest markante nedgangen i konkurser 1. kvartal 2020. Fylket Troms og Finnmark (+50%) har den prosentmessig største økningen. Utover dette er det ingen større endringer eller andre forskyvninger i utviklingen av konkurser.

Konkursandeler

— Utvikling innen bransjer

Ser vi på utvikling innen bransjene med flest konkurser ser vi at økningen er størst innen detaljhandel sammenliknet med forrige kvartal. Det er dog ingen stor endring, og som man ser av grafen er utviklingen relativt jevn for disse fem bransjene.



— Stille før stormen

– Selv om vi ser at utviklingen er relativt stabil, og første kvartal viser en tilnærmet normalsituasjon, er vi alle klar over at vi kommer til å se vesentlige endringer i tiden som kommer. Det er stille før stormen, og det er åpenbart at de som allerede sliter i dag vil gå konkurs relativt fort, sier Fjærestad.

– Vi ser også at krisen dessverre treffer særlig hardt i allerede utsatte bransjer, som for eksempel detalj- og serveringsbransjene. Generelt sett står foretak med lav produktivitet, lav egenkapital, høy gjeld og utestående krav ekstremt utsatt til på kort sikt.

— Viktigere enn noen gang å ha gode rutiner og kredittopplysningsverktøy

Et samlet norsk næringsliv forsøker nå å navigere en situasjon som er ekstremt utfordrende for en lang rekke foretak verden over. Med de drastiske endringene som skjer i flere bransjer, og fortløpende politiske beslutninger som kan påvirke driften, er det ingen som med sikkerhet kan forutsi risikoen for norske foretak.

I tillegg til å tilby viktig foretaks- og kredittinformasjon, innebærer Creditsafes rolle også å hjelpe kundene deres med å implementere gode rutiner, nyttige kredittopplysningsverktøy og avanserte scoringsmodeller for risikovurdering av kunder og leverandører.

– Dette er tilfelle i en normal situasjon, og blir helt avgjørende nå som fremtiden er mer usikker enn noen gang, mener Fjærestad.

– Generiske scorekort er et viktig verktøy for mange av våre kunder, og til tross for usikkerheten vi alle føler på for øyeblikket vil disse være enda viktigere når vi nå går gjennom denne krisen, og i lang tid etterpå.

— Vi anbefaler at du overvåker kundene dine nøye

Erfaring tilsier at scorekort er basert på dagsaktuelle fakta, historiske data og modellering er den beste metoden for å forutsi fremtiden, og tidligere analyser og erfaring fra økonomiske kriser viser

at scorekort generelt sett rangerer veldig godt også i utfordrende situasjoner.

– De dårligste foretakene har fremdeles lavest score, og de beste har høyest score, men for øyeblikket kan vi ikke garantere at prognosene er tilstrekkelig pålitelige, påpeker Fjærestad.

Han trekker frem permittering av ansatte som et relevant eksempel. Informasjon om at et selskap permitterer store deler av personalet kan i mange tilfeller være et signal på store problemer internt, som dermed øker risikoen, men i krisesituasjoner kan det samtidig være et nødvendig tiltak som i seg selv reduserer risikoen.

– Slik situasjonen er nå anbefaler vi at du overvåker dine kunder nøye, og gjør de nødvendige tilpasningene og risikovurderingene i forhold til faktorer som, for eksempel, hvilke bransjer dine kunder og leverandører tilhører, sier Fjærestad.

Fair innfordring

For oss i Fair er det utrolig viktig at innfordringen vi gjør på vegne av våre oppdragsgivere skjer etter de aller høyeste standarder, og med et godt rettferdig tilsnitt. En av de beste måtene vi kan måle oss selv på er i hvilken grad vi belaster våre kunder salærer. Nedenfor ligger det informasjon om antall saker vi mottok i første kvartal, og info om hvor stor andel av salærene vi er berettiget til å ta vi faktisk krever inn fra våre kunder.

Statistikk

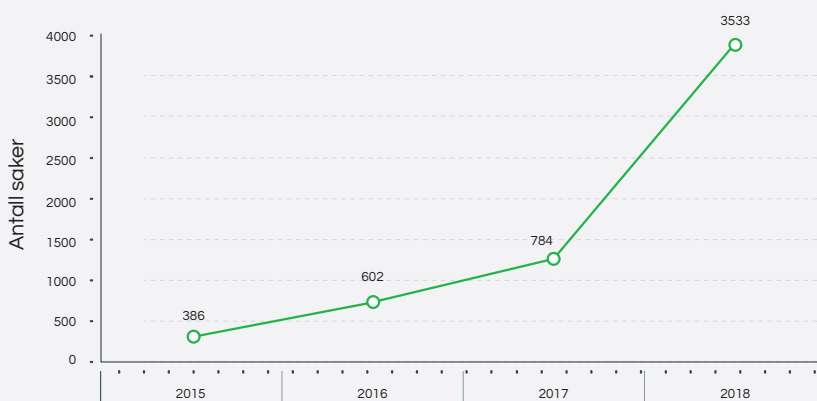
Antall inkassosaker registrert første kvartal: **27.958**

Andel belastet salær på innbetalte saker i % av maksimalt salær: **53,84%**

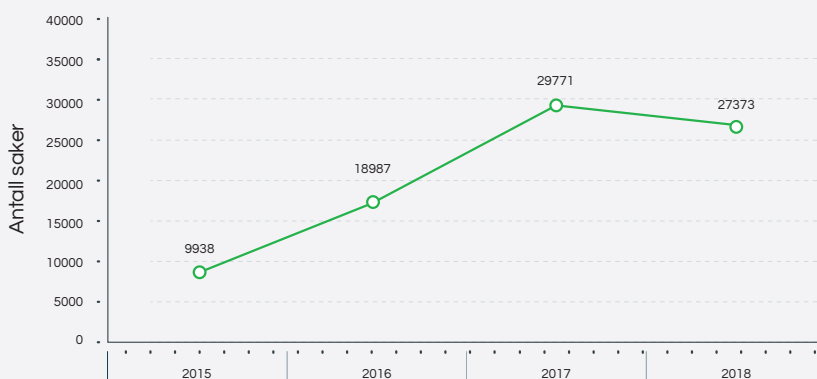
Totalt frigjorde Fair sin innfordringsmodell mangfoldige millioner til annen verdiskapning i samfunnet i løpet av første kvartal. Gjennom vår innfordringsmodell tar vi i snitt under 50% av lovfaste inkassosalærer. Det finnes allikevel en del oppdragsgivere som av forskjellige årsaker ønsker å benytte seg av andre salærmodeller, og det er årsaken til at andelen salærer totalt sett går over 50%.

Vi benytter oss også av andre virkemidler for å gjøre det enklere å gjøre opp. Eksempler på det er at vi fryser ytterligere økninger i kostnader for kundene når de ber om betalingsutsettelse eller avdragsordninger. Vi har også høye grenser for når vi kan sende saker rettslig. Det har vært en eksplosjon i antall saker på under 500 kroner som er sendt rettslig de siste årene, skissert i grafene nedenfor:

Saker under 100 kroner hvor det er sendt utleggsforretning



Saker under 500 kroner hvor det er sendt utleggsforretning



Hvert kvartal kommer vi til å måle antall saker sendt til utleggsforretning henholdsvis under NOK 100 og NOK 500. Det har i løpet av de siste årene vært en kraftig økning i utlegg av småfordringer.

Gjennom fokus på dette håper vi at antallet utleggsforretninger på småkrav vil gå nedover i tiden fremover. For ordens skyld; Fair sendte ikke utleggsforretning på noen saker under 1.500 i første kvartal.

Fem tips til deg som kredittansvarlig og leder i en økonomisk krise

Nå som Corona-viruset fortsetter å spre seg fra land til land, begynner mange kredittsjefer og bedriftsledere å føle effektene, både indirekte og direkte.

Vi vil dele noen nyttige råd for å beskytte virksomheten din mot en økonomisk nedtur.

— 1. Overvåk dine eksisterende kunder og leverandører

Hvis dine kunder går konkurs, får betalingsanmerkninger eller hvis det skjer noe viktig i foretaket som du burde vite om - får du melding om dette gjennom overvåkning.

Overvåk også om kunden eller leverandøren har mottatt betalingsanmerkninger, gått konkurs eller om noe annet har skjedd i foretaket.

Du burde også overvåke din egen virksomhet, for å redusere risiko og forhindre at du blir utsatt for svindel eller lignende.

— 2. Vurder risikoen for dine kunder og leverandører

Analyser hvilke bransjer og land dine største kunder og/eller leverandører er i. Er de i bransjene som er blant de mest utsatte akkurat nå, som for eksempel fly, reiseliv, restaurant, kultur eller er de

i en bransje som leverer til en bransje som er hardt rammet? Har de en relasjon til et av høyrisikolandene som for eksempel Italia? Hvilken rating har de og hvilken limit kan du gi kundene og er det noe som kanskje må endres? Hvis kundene eller leverandørene hadde det tøft fra før, kan den nåværende krisen være utslagsgivende for om de klarer seg. Kontakt kredittinformasjonsleverandøren din slik at de kan gi deg råd om hva du burde se etter i henhold til situasjonen din.

— 3. Kontakt de viktigste kundene og leverandørene, sammen kan dere finne en løsning

Vær transparent og lytt til dine kunder og leverandører. Hvis kunden din ikke får betalt, vil dette kunne påvirke om de betaler deg, og da vil også din leverandør kunne bli berørt. Ved å ta initiativ og stole på hverandre, vil dere kunne knytte tettere bånd til hverandre, og dette vil lønne seg på sikt. Husk at dette er en fase og at det er et liv etter krisen.

— 4. Se over din egen virksomhet

De ansatte er foretakets viktigste ressurs. Involver dem og finn løsninger slik at dere kan fortsette å jobbe som vanlig. Mister du viktig kompetanse nå, vil det være vanskelig å "komme tilbake" etter krisen. Se hvilke kostnader du kan unngå. Planlagte investeringer som ikke er kritiske for virksomheten, kan gjerne utsettes til at situasjonen er mer stabil. Dessuten burde du se over din egen Cash Flow og kontakte ditt inkassoselskap. De kan komme med gode råd om hvordan du bør gå frem for få betalt og få en god ordning med foretak som sliter .

— 5. Medieovervåkning

Sender kundene eller leverandørene dine ut varsel om permittering? Vær oppmerksom på om kunder eller leverandører går ut med viktig informasjon om endringer i virksomheten i disse tider.



Fair Group AS

Postboks 45 Thorshov
0412 Oslo

www.fair.no

Besøksadresse

Sandakerveien 24D
0473 Oslo

Telefon 46 702 022



Creditsafe Norway AS

Postboks 6334 Etterstad
0604 Oslo

www.creditsafe.no

Besøksadresse

Østerdalsgata 1J
0658 Oslo

Telefon 800 24 722