

Credit Quarterly

Q2 - 2021



Effektivisering og digitalisering av kreditthåndtering og risiko under pandemien



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

Gjennom pandemien har selskap jobbet stadig mer effektivt og digitalt med kreditthåndtering og risiko. God risikostyring har vært elementært for å kunne navigere i usikre tider, og våre tall viser at norske selskap har lyktes godt med risikohåndteringen sin gjennom pandemien. Når samfunnet igjen åpner opp står vi foran en rekke interessante utfordringer som vil prege arbeidet i mange kredittavdelinger de kommende månedene.

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 360 millioner foretak. Creditsafe har i dag over 100 000 kunder og jobber fra 24 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.

Årets andre kvartal har ikke bydd på store overraskelser når det kommer til mislighold og konkurser. Vi fortsetter å se en svak oppgang i mislighold, mens antall konkurser fortsetter å synke. Det er for tidlig å avblåse faren for en oppblomstring i konkurser, men det ser lovende ut for tiden fremover at konkursene fortsatt er på et lavt nivå. Hva som skjer når støttepakkene forsvinner og utsatte skatter og avgifter skal inn bekymrer oss fortsatt, men det kan virke som myndighetene har styrt dette godt så langt, og vi håper på en flat landing. Antallet vaksinerte nordmenn fortsetter å stige, og livet er på vei tilbake til normalen. Gatene fylles opp av liv, og vi er igjen klare for å bruke penger på opplevelser. Dette vil bidra til en mykere landing, og det er nok flere med oss som ser frem til en sommer med litt færre restriksjoner.

I denne utgaven av Credit Quarterly ser vi nærmere på hvordan pandemien har hjulpet oss å digitalisere og effektivisere kreditthåndtering og risiko kombinert med globalt kredittarbeid og utfordringene det gir oss med forskjellige tidslinjer for åpning i forskjellige land. Yara forteller om deres arbeid innenfor risikostyring og kredittsjekk under pandemien, Creditsafe forteller om hvordan pandemien har endret løsningene kundene velger og vi kommer inn på bærekraftig innfordring. Inkassoregisteret er etablert, og du kan lese mer om hvordan dette vil fungere i praksis. Vi gir innblikk i hvordan utviklingen i mislighold har vært gjennom første kvartal, og kommenterer utviklingen innen betalingsanmerkninger og konkurser. Vi håper du setter pris på rapporten!

Per Sigurd Fjærestad

Rune Heimstad

Tilbake til den nye normalen

Optimismen er tilbake i norsk næringsliv, og nå øyner vi en retur til en mer normal arbeidshverdag. Men hvordan blir den nye normalen? Og enda viktigere: Hvordan vil selskaper og bedrifter takle overgangen vi nå skal gjennom?

Sommeren 2020 våknet Norge til liv. Det verste var over, og optimismen bredte seg utover næringslivet. Så traff den andre bølgen, med nye og strengere restriksjoner. Høsten 2020 ble tøff for mange selskaper – da særlig for de som opererer i koronautsatte bransjer.

Nå er en ny sommer her, og vi er på ny i ferd med å åpne opp samfunnet. Nok en gang sprer optimismen seg, næret av forventningene om at vi utover høsten vil kunne åpne opp fullstendig og gå tilbake til noe som ligner en normalsituasjon. Forskjellen i år er at vi har opparbeidet oss verdifull erfaring, bedre rutiner for smittesporing og har tilsynelatende bedre kontroll over lokale utbrudd. Ikke minst har vi nå en vaksine, og daglig vaksineres en stadig større del av befolkningen.

Likevel er mange spørsmål fremdeles ubesvarte:

- Hvordan vil den nye normalen se ut?
- Hvordan vil næringslivet takle overgangen fra krisesituasjon til normalsituasjon?
- Vil forbruket vårt øke raskt nok til at selskaper som sliter kan stabilisere seg?
- Vil vi se en økning i konkurser når regjeringens støtteordninger opphører, og pengene skal betales tilbake?



— Det digitale koronaloftet

Etter alle solemerker har det norske samfunnet og næringslivet taklet denne pandemien langt bedre enn hva mange fryktet. Tross stillstand i økonomien har konkursene uteblitt, vi har funnet alternative løsninger for å holde driften i gang og tallene viser at mange privatpersoner sitter igjen med bedre økonomi i dag enn de hadde før pandemien.

For mindre enn et tiår siden hadde situasjonen trolig sett helt annerledes ut. De seneste årene har vi gjort store sprang når det kommer til digitalisering og digital modenhet, og for de som hang etter utviklingen i samfunnet har pandemien vært et reelt spark i baken.

Digitale løsninger gjorde at vi i løpet av bare noen dager kunne tilpasse oss gjeldende restriksjoner, innføre hjemmekontor og møte kolleger, kunder, samarbeidspartnere og leverandører på nett. Digitale løsninger og integrasjoner har gjort det mulig for virksomheter å holde driften i gang, endret vår måte å arbeide på og påvirket alt fra handel og logistikk til risikohåndtering og kredittstyring.

Tross alt det negative har pandemien også bragt noe positivt med seg – i form av et digitalt løft.

— To viktige faktorer

To faktorer vil trolig spille en særlig stor rolle for hvordan høsten vil utspille seg for norsk næringsliv.

Den første faktoren er pandemiens utvikling. Selv om vi nå ser ut til å være gjennom den verste stormen sørger stadige lokale utbrudd, og oppblomstringen av nye virusvarianter, for at den gryende optimismen stadig utbalanseres av en overhengende usikkerhet. Mange selskaper, spesielt de i koronautsatte bransjer, er nå på bristepunktet, og er avhengige av at pandemien og gjenåpningen skjer mer eller mindre i tråd med forventningene.

Den andre faktoren er oss som forbrukere, og hvorvidt vi vil begynne å bruke nok penger raskt nok til at selskaper og bedrifter kan overleve høsten. Mange har overlevd på regjeringens støtteordninger, men etterhvert som vi beveger oss mot en normalsituasjon vil disse avvikles – og arbeidet med å kreve inn utlånte støtte kroner vil begynne.

Det kan vise seg å bli vanskelig for selskaper som har kjempet i 15 måneder for å overleve, og enkelte bedrifter har nok blitt holdt kunstig i live av støtteordningene. Derfor skal vi ikke se bort ifra at den positive konkurstrenden vil snu de kommende månedene.

— Den nye normalen

Det blir også spennende å se hvordan det digitale løftet vi har vært gjennom vil påvirke den nye arbeidshverdagen vår. Endringene vi har gjennomgått burde og ville nok ha kommet før eller siden – pandemien fremskyndet bare en allerede igangsatt prosess – men markerer de 15 månedene vi nå har lagt bak oss et permanent skifte, eller vil vi falle tilbake til gamle vaner?

Alle tegn peker til førstnevnte. Mange store selskaper er allerede i godt i gang med å tegne opp nye arbeidsrutiner. Antallet kontor plasser skal reduseres, kontorområder skal transformeres til samhandlingsarenaer og mange vil trolig få langt større fleksibilitet i arbeidsdagen enn tidligere.

Vi ser ut til å ha kommet oss gjennom den verste stormen, og relativt helskinnet ut på den andre siden. Det er likevel ikke til å stikke under en stol at enkelte nå har et mye bedre utgangspunkt enn andre. De selskapene som har kommet lengst i digitaliseringsprosessen, de som tilhører bransjer som har klart seg godt og hatt vekst gjennom koronaperioden, vil nå være godt posisjonert for å satse større, ansette flere og kjøre på med sin forretningsplan. For andre, eksempelvis innen hospitality og kafeer kan det bli vanskeligere.

Det er umulig å dra en endelig konklusjon for hvordan de neste par årene vil utspille seg. Til det er det fremdeles for mange faktorer og ukjente variabler. Det vi derimot kan si, med relativt stor selvtillit, er at den nye normalen trolig vil se betydelig annerledes ut enn det vi var kjent med før pandemien.

Pandemien har understreket viktigheten av gode verktøy for risikohåndtering

Creditsafe har opplevd et markant skifte i bruksmønsteret til kundene som følge av pandemien. Nå står kundefordringer, kontantstrømmen og risikohåndteringen øverst på agendaen hos både store og små selskaper.



Cato Syversen, CEO i Creditsafe Group.

Da koronapandemien gjorde sitt inntog gikk alarmen for mange selskaper i Norge og verden over. Nærmest ut av det blå var situasjonen og risikobildet totalt endret, inntjeningen sto i fare og budsjettene måtte kastes.

Pandemien slo ut på en måte vi ikke kjente fra før, og i starten var det forvirringen og usikkerheten som rådet.

– Som CEO var mars, april og mai i fjor en veldig stressende og usikker periode. Vi måtte stille oss mange viktige spørsmål, og det kanskje største var hvordan kontantstrømmen vår ville se ut på slutten av året, forteller CEO i Creditsafe Group, Cato Syversen.

Denne opplevelsen delte han med mange av Creditsafes kunder. På tvers av landegrensene stoppet selskapenes toppledere opp for å vurdere risikobildet, gjøre seg til kjenne med deres kunders situasjon og finne nye metoder for å effektivisere og optimalisere risikohåndteringen.

“ Som CEO var mars, april og mai i fjor en veldig stressende og usikker periode.

— Fokus og ressurser skiftet mot risikohåndtering

Mens fokuset tidligere var på inntjening og vekst var det plutselig kundefordringer og kontantstrømmen som sto på agendaen i styremøtene. Fokuset og ressursene ble i langt større grad skiftet mot å få bedre kontroll og oversikt over kundenes situasjon.

– Vi så flere markante endringer i bruksmønsteret til kundene våre. Vi opplevde en markant økning i antall vaskeløsninger, selskaper som ble overvåket, varsler, sjekker og endringsmeldinger. I tillegg så vi en stor økning i antall kunder som valgte en direkte API-integrasjon, for å få dataene direkte i sine egne CRM- og ERP-systemer, fremfor et web-interface, forklarer Syversen.

Innen segmentet risikohåndtering viste trenden at mer og mer data ble overvåket, og mange kunder la større vekt på supply chain management, samt å overvåke potensielle kunder i deres prospect pool.

– Kundene bruker også informasjonen de har tilgjengelig langt bredere enn kun i risikohåndteringen. Det dreier seg ikke bare om risiko, men også om positivitet. Våre moduler og data brukes for å bli bedre kjent med kunder, identifisere muligheter og gjøre viktige beslutninger. I tillegg ser vi at dataene gjenbrukes i langt større grad, og at stadig flere velger automatiserte workflows fremfor manuelle handlinger.

— Dobling i global handel

Endringene Creditsafe har merket seg er en tydelig respons på globaliseringen og digitaliseringen som har preget samfunnet og næringslivet de siste 15 årene – og som har betydelig mer fart under pandemien.

– I løpet av de siste 15 årene har vi sett en dobling i global handel. Selskaper samhandler mer på tvers av landegrensene, og vi handler stadig mer på nett. Mange av disse varene kommer utlandet, eksempelvis fra Øst-Asia, og markerer en signifikant endring, særlig når det kommer til underliggende forsyningskjeder, sier Syversen.

– Denne nye økonomien påvirker risikobildet, og gjør at man er mer utsatt. Derfor søker man etter nye og mer effektive verktøy for å håndtere data og risiko.

— Vi ønsker ikke å være forretningsstoppere

Et av selskapene som har viet betydelig mer ressurs til risikohåndtering og overvåking av forsyningskjeden under pandemien er Yara. Med 60.000 kunder i 60 land, de fleste av dem kredittkunder, var det viktig for dem å få et komplett, globalt bilde over situasjonen. Takket være tilgangen på gode verktøy har ikke selskapet måttet gjøre noen drastiske endringer i sin tilnærming til risikohåndtering.

– På mange måter har pandemien vært fordelaktig for oss. Vi var allerede gode på å screene kunder, men pandemien har puttet risikohåndtering øverst på agendaen til toppledelsen, sier Guilherme Roca, Global Credit Manager i Yara.

– Vi ønsker ikke å være forretningsstoppere, vi ønsker å være forretningspartnere. Da er vi avhengige av å forstå alt som foregår. Vi må vite hvor mye vi kan tape på å ikke selge til en kunde, og hvor mye vi kan tape dersom vi selger feil. For å få dette overblikket er kommunikasjon viktig for Roca og hans lokale credit managere.

I tillegg er de helt avhengige av å ha tilgang til de rette verktøyene, og store mengder data.

– Mitt råd er å samle god informasjon både internt og eksternt. Bruk all kraft du har på å samle data fra ulike kilder, filtrer denne informasjonen og bruk den til selskapets fordel. Kommuniser godt med salgsavdelingen, få på plass nye strategier og sørg for at alle er klar over risikoen. Vi ønsker tross alt ikke å unngå risiko, vi vil bare minimere den. Vi vil selge til gode kunder, og få betalt, fastslår han.

“ På mange måter har pandemien vært fordelaktig for oss. Vi var allerede gode på å screene kunder, men pandemien har puttet risikohåndtering øverst på agendaen til toppledelsen.

Guilherme Roca, Global Credit Manager i Yara.



// Digitalisering var allerede høyt på vår prioriteringsliste, så for vår del har det i stor grad vært "business as usual"

Annelies de Koning i DNV.

— Del kunnskap og erfaringer

Også DNV, som operer i 100 forskjellige land, har opplevd at pandemien har hatt en langt bedre utvikling enn først fryktet.

– Digitalisering var allerede høyt på vår prioriteringsliste, så for vår del har det i stor grad vært "business as usual", sier Annelies de Koning i DNV.

de Koning støtter Rocas råd om å samle så mye god informasjon som mulig gjennom solide systemer og integrerte APler, men tilføyer at man også bør ha fokus på å samle erfaring på tvers av bransjen og fagfeltet.

– Det har vært viktig for meg gjennom denne pandemien å dele kunnskap på tvers av det internasjonale samfunnet av personer som jobber med kreditthåndtering, og skaff deg verdifull innsikt og erfaring. Vi har i tillegg dratt stor nytte av å ha lokale kontorer, med personer som kjenner lokale forretningsmetoder, språk og lover, sier hun.

— Påkjeningen er der

Selv om de Konings erfaring etter 15 måneder med pandemi først og fremst er positiv, er hun fremdeles noe tilbakeholden angående hva som venter i tiden fremover. – Jeg frykter litt at dette er en boble, og jeg er usikker på hvor lenge mange mindre selskaper vil overleve dersom boblen sprekker. Mange selskaper vil trolig slite når lokale regjeringer trekker sine støtteordninger, tror hun.

– Påkjeningen av denne pandemien er der, den synes bare ikke i tallene ennå.

— Opererer med flere tidslinjer for gjenåpning

Hvordan man skal håndtere gjenåpningen, og eventuelt en boble som sprekker, er et tema som står høyt også på Cato Syversens agenda.

– Vi operer i 14 forskjellige land, og vil trolig operere med flere ulike tidslinjer for gjenåpning. Støtteordningene er også forskjellige fra land til land. Noen land har ikke så mange tiltak i utgangspunktet, mens andre vil møte på utfordringer når støtten stopper. Vi må finne ut hvordan vi som selskap skal håndtere dette på en god måte, sier han.

– I tillegg vil vi også møte på en rekke andre utfordringer den kommende tiden, som inflasjon, høyere renter og lignende. Det er mye som fremdeles er usikkert fremdeles, men én konklusjon vi kan fatte basert på de siste 15 månedene er at det kan være svært nyttig å ha fokus på risikohåndtering og kundefordringer i enhver organisasjon, avslutter Creditsafe Groups CEO.

Analyse bedrift

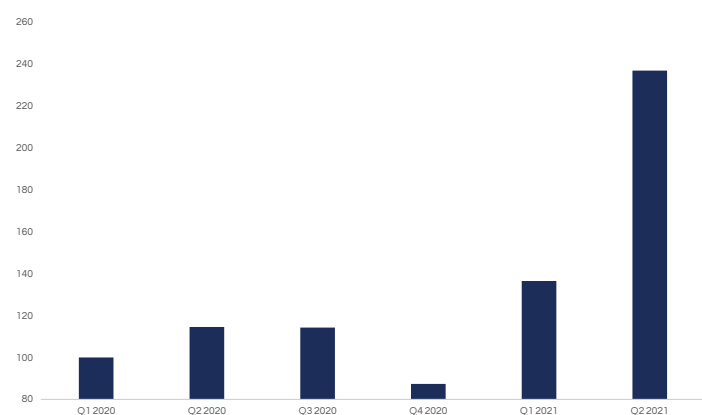


Misligholdsutvikling andre kvartal

Vi har i andre kvartal sett en sterk økning i foretakskrav til inkasso. Dette kan i stor grad tilskrives endrede rutiner hos våre kunder som følge av effektivisering av kredittfunksjonen.

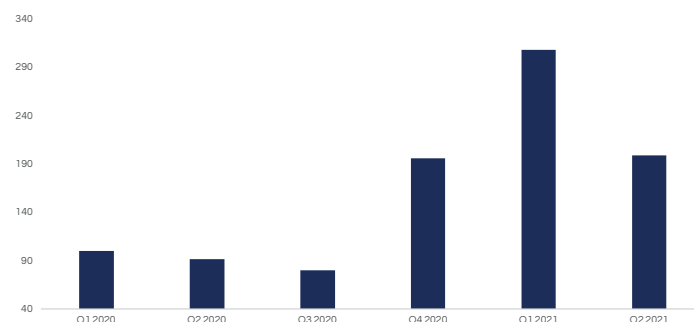
Flere av våre kunder benytter seg av forsikelsesrenteloven og har under pandemien skrudd til på tiden fra en faktura er forfalt til det sendes ut inkassovarsel. Dette fører til en økning i inkassokrav, skissert i grafen nedenfor. Dette kommer som en naturlig følge av at mange bedrifter har fått presset likviditet under pandemien, og at de har valgt å effektivisere innfordringsprosessene sine slik at pengene kommer inn raskere.

Antall mottatte oppdrag (indekserte tall)



Om ser på beløp oversendt til innfordring, ser vi at gjennomsnittlig beløp sendt til inkasso har økt gjennom pandemien, men at det nå virker å være på vei ned. Dette er gode nyheter, og et tegn på at norsk økonomi er på bedringens vei.

Innsendt hovedstol (indekserte tall)



Mens digitaliseringen innen inkasso fortsetter for full fart ovenfor privatpersoner har man fortsatt en vei å gå ovenfor bedrifter. Vi er spente på videreutviklingen av EHF, og svært optimistiske til denne kanalen i tiden fremover på bedriftskrav, så fort det blir en mulighet.

Konkurstrenden stadfestet også i Q2 – markant nedgang fra 2020 og 2019

– Pandemien har vist oss at konkursutviklingen ikke nødvendigvis gir oss et riktig bilde på den økonomiske utviklingen i samfunnet, mener Per Fjærestad i Creditsafe.

På konkursfronten peker pilene fremdeles rett nedover. 237 konkurser i april, 210 i mai og 246 i juni gir totalt 693 konkurser begjært i andre kvartal 2021.

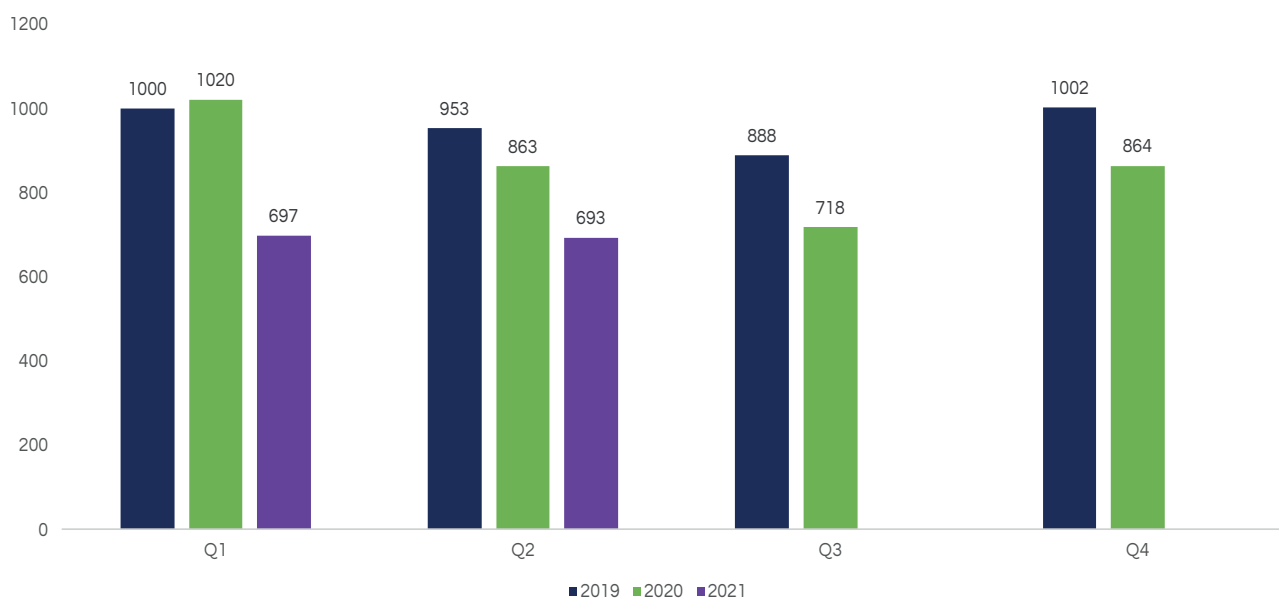
Det er en betydelig nedgang fra koronaåret 2020, med 863 konkurser i samme periode, og sammenlignet med 953 konkurser i andre kvartal i 2019.

Country Manager i Creditsafe, Per Fjærestad, bekrefter at konkurstrenden fremdeles er synkende, til tross for at rapporter fra organisasjoner som NHO viser at mange selskaper må overkomme stadig større utfordringer knyttet til lite aktivitet, lav produksjon og dårlig inntjening.



Per Fjærestad, Daglig leder - Creditsafe Norway As

Antall konkurser



— Konkurstallene kjører sitt eget løp

– Konkurstallene kjører et helt eget løp, separat fra den generelle utviklingen i økonomien, påpeker Fjærestad, som mener dette i stor grad skyldes ordninger for utsatte skatter, samt politiske tilskudd og støtteordninger.

Som et av landets ledende kredittopplysningsbyråer har det vært naturlig for Creditsafe å ta utgangspunkt i konkurstill for å vurdere den økonomiske situasjonen i norsk næringsliv, og dette er også grunnen til at selskapet, i likhet med majoriteten av økonomieksperter, fryktet et konkursras da pandemien traff Norge i mars 2020.

– Er det én ting denne pandemien har vist oss er det at konkursutviklingen ikke nødvendigvis gir oss et riktig bilde på den økonomiske utviklingen i samfunnet. Den sier mer om hvordan vi håndterer den aktuelle, økonomiske situasjonen, og om den generelle risikoen i markedet, fastslår han.

— Større forsiktighet og færre som tar risiko

Creditsafes leder i Norge har tidligere påpekt at situasjonen vi nå befinner oss i ikke er en finanskrisen, men en realøkonomisk nedgang. På tross av stillstand i markedet og manglende inntjening satt ikke selskapene på store lån og kreditter de ikke kunne betjene, og den kollektive reaksjonen har derfor vært å sitte stille i båten, overvåke markedet og finne alternative løsninger.

Dette, kombinert med utsatte skatter og støtteordninger fra regjeringen, er trolig noen av de viktigste til at det ventede konkursraset har uteblitt.

– Når det er god fart i økonomien er konsekvensen ofte at vi får flere konkurser. Optimismen er stor, flere satses og flere vil dermed også risikere å feile. Nå ser vi at det utøves langt større forsiktighet, og det er færre som tar kalkulerte risikoer. Samtidig holder majoriteten av utsatte selskaper seg flytende ved hjelp av støtteordningene, og resultatet har vært en vedvarende trend med nedgang i antall konkurser, utdyper Fjærestad.

— Markant konkursnedgang i koronautsatte bransjer

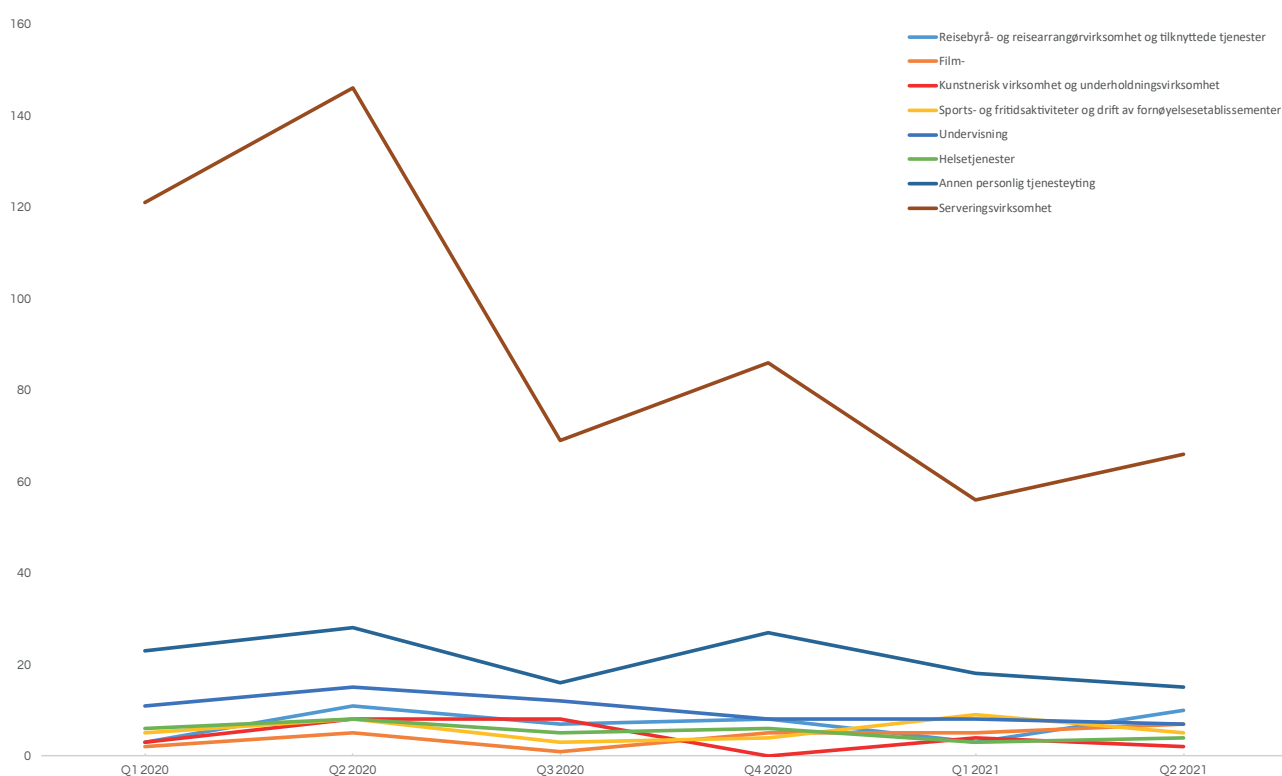
Denne forsiktigheten kommer tydelig til syne når man ser nærmere på konkurstallene i de bransjene som generelt anses å være koronautsatte bransjer.

I andre kvartal 2021 var det kun 116 konkurser i dette segmentet, som inkluderer:

- Reisebyrå- og reisearrangørvirksomhet og tilknyttede tjenester (10)
- Filmbransjen (7)
- Kunstnerisk virksomhet og underholdningsvirksomhet (2)
- Sports- og fritidsaktiviteter og drift av fornøyelseetablissemeter (5)
- Undervisning (7)
- Helsetjenester (4)
- Annen personlig tjenesteyting (15)
- Serveringstjenester (66)

Det er nær en halvering fra samme kvartal i 2020, den første tiden etter koronautbruddet, da 229 foretak ble slått konkurs.

Koronautsatte bransjer

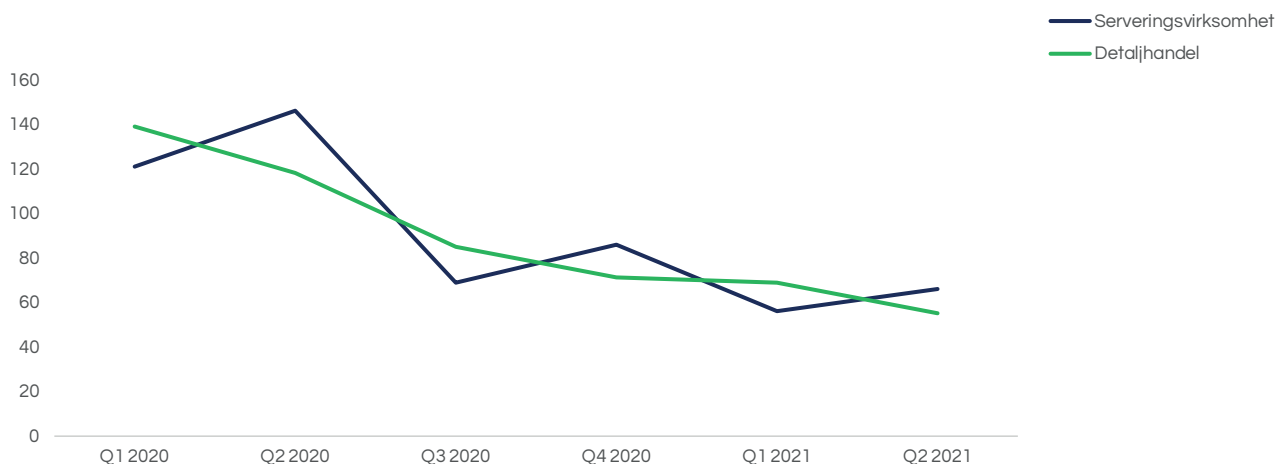


Lave konkurstall for detaljhandel og serveringstjenester

Selv om vi i serveringsbransjen ser en liten økning i antall konkurser sammenlignet med årets første kvartal (60), er 66 konkurser i Q2 markant lavere enn samme periode i 2020, med 147 konkurser, og i 2019, med 90 konkurser.

Lignende tall ser vi også i detaljhandelen, som i likhet med serveringstjenester tilhører gruppen med bransjer som oftest figurer på toppen av konkurstallene. Kun 55 foretak innen detaljhandel gikk konkurs i Q2 2021, ned over 50% sammenlignet med 118 konkurser i 2020 og 112 konkurser i 2019.

– Paradoksalt er det altså fremdeles i de mest koronautsatte bransjene vi ser den største konkursnedgangen, kommenterer Fjærestad.



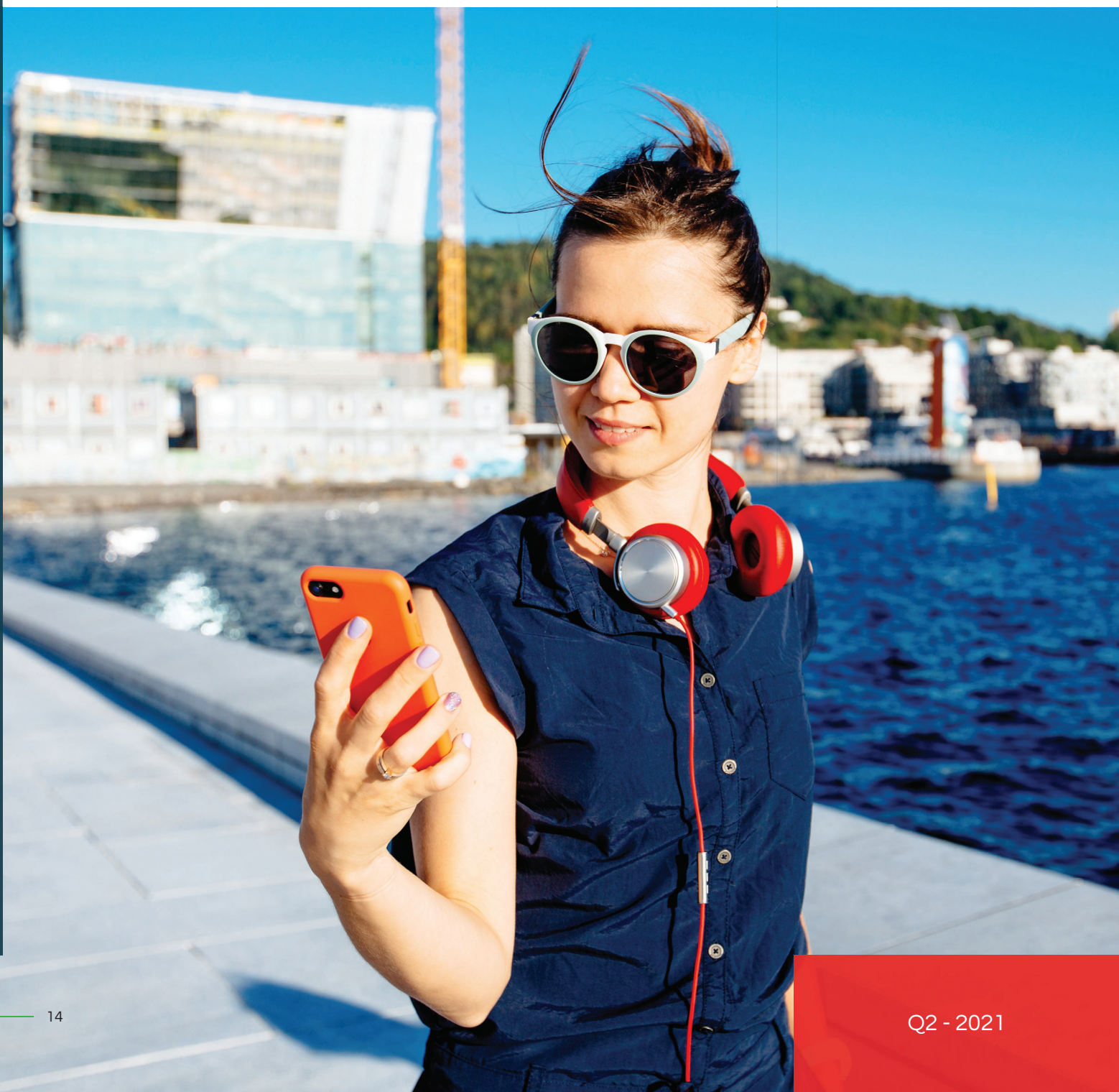
Spent på den videre utviklingen

Nå er han spent på å se utviklingen utover høsten, når vi etter planen beveger oss gjennom de siste fasene i gjenåpningen av samfunnet og tilbake til en "normal" hverdag – hva enn den nye normalen vil være.

– Vi har utvilsomt klart oss langt bedre enn først fryktet. Men hva skjer nå når optimismen gradvis kommer tilbake og aktiviteten tar seg opp, samtidig som støttebetalingene skal tilbakebetales? Vil vi da også se en økning i antall konkurser? spør han.

– Som jeg har sagt tidligere stiller jeg meg tvilende til at vi vil se noen konkursbølge, men vi vil sannsynligvis få en korrigering tilbake mot de konkursnivåene vi så før pandemien, da optimismen og risikoviljen i næringslivet var betydelig tørre, avslutter Fjærestad.

Analyse privat

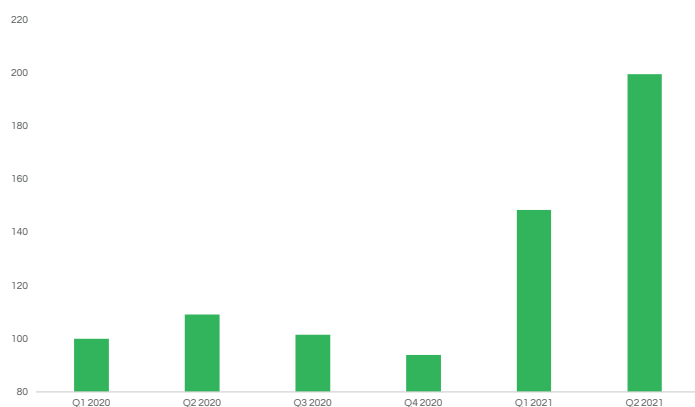


Misligholdsutvikling andre kvartal

I andre kvartal har vi sett en økning i misligholdet, og det skyldes i stor grad at samfunnet igjen åpner opp. Økningen fremstår som stor, men skyldes delvis forhold hos enkelte av våre kunder som tilskrives sesongmessige variasjoner. Hensyntatt for dette ser vi likevel at antall krav vokser. Det blir mer økonomisk aktivitet, og både selskap og privatpersoner bruker mer penger.

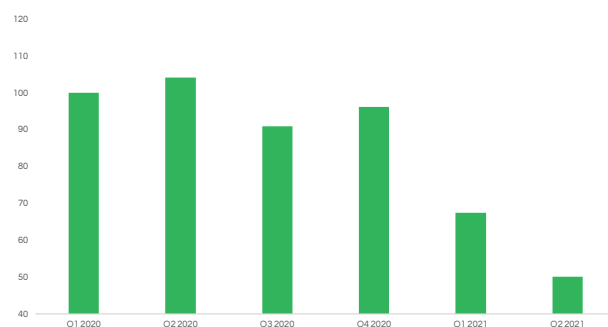
Gjeldsregisteret melder om en økning i usikret forbruksgjeld på 0,4 prosent i mai, og utviklingen er sammenfallende med tall fra SSB. Funn i Virkes medlemsundersøkelse viser totalt sett at handels- og tjenestenæringen i midten av juni operer på om lag 89 prosent kapasitet sammenlignet med før virusutbruddet. Dette er en sunn utvikling, men det gjelder å vurdere risiko i tiden som kommer ettersom flere vil få betalingsutfordringer som følge av økt forbruk. Den største økningen i antall inkassosaker kom i juni, og vi forventer at trenden vil fortsette gjennom sommeren. Det er lite som tilsier at antall saker sendt til inkasso skal ned den kommende tiden. Det vil fremover være svært viktig å holde et våkent øye på utviklingen i egen kundeportefølje, og ta nødvendige grep for å holde risikoen nede.

Antall mottatte oppdrag (indekserte tall)



Hvis vi ser på gjennomsnittlig beløp per sak oversendt til innfordring, har dette sunket jevnt og trutt gjennom 2021. En viktig årsak til det lave nivået vi har sett gjennom pandemien er færre inkassokrav innenfor bank/finans, som ofte står for de største kravene. Dette viser at nordmenn gjennom pandemien har fått bedre økonomi, og Gjeldsregisteret melder at samlet forbruksgjeld nå er 13,4 milliarder kroner eller 8 prosent lavere enn på samme tidspunkt i fjor.

Innsendt hovedstol (indekserte tall)



Ved innføringen av eFaktura som kanal for utsendelse av inkassovarsler og betalingsoppfordringer mot privatpersoner har løsningsgraden steget, samtidig som innbetalingene kommer raskere. Denne utviklingen er svært positiv.

Open Banking kommer også til å gjøre sitt inntog på fakturaflatene i tiden fremover, og vil ytterligere forsterke effekten. Vi forventer at betalingsgradene vil fortsette å øke i takt med at man gjør det enklere for kundene å betale kravene sine.

Vår erfaring er at betalingsgraden på digitale fakturaer, purringer og betalingsoppfordringer ligger langt over betalingsgraden på postale utsendelser. Fair søker derfor alltid digitale utsendelser der det er mulig, med enkle og forståelige betalingsløsninger. Dette sørger for at norsk næringsliv får raskere betalt og bedre likviditet.

Nedgang i antall betalingsanmerkninger – men de økonomiske forskjellene har blitt større

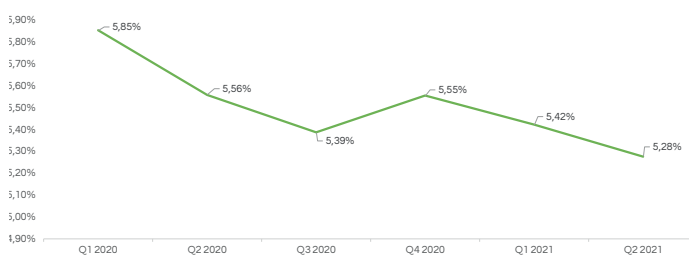
Tall fra Creditsafe viser at koronapandemien har hatt en relativt begrenset påvirkning på betalingsanmerkninger i befolkningen, men de som slet før pandemien har det nå enda tøffere.

De nyeste tallene på betalingsanmerkninger i den norske befolkningen underbygger inntrykket av at mange nordmenn har brukt en koronatiden til å betale ned gjeld og generelt få et bedre grep om økonomien.

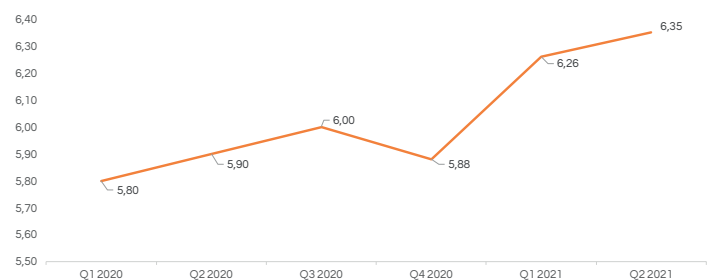
Det er i dag færre personer med betalingsanmerkninger enn på samme tid i 2020, og vi ser en positiv trend i begge kvartaler så langt i 2021. Likevel ser vi at de som hadde det vanskelig før pandemien utbrudd har det enda tøffere i dag. Selv om færre personer har betalingsanmerkninger viser tallene at de som har anmerkninger i snitt har flere saker knyttet til seg.



Antall personer med aktive negative betalingsanmerkninger



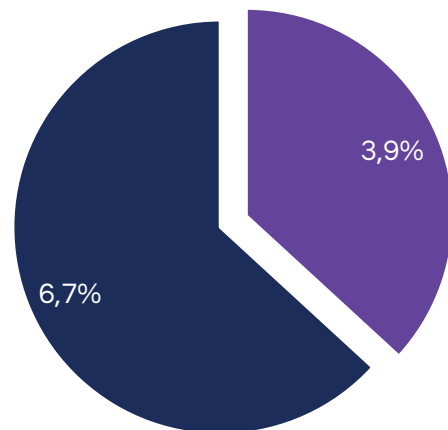
Totalt antall negativa saker på personer i snitt per person



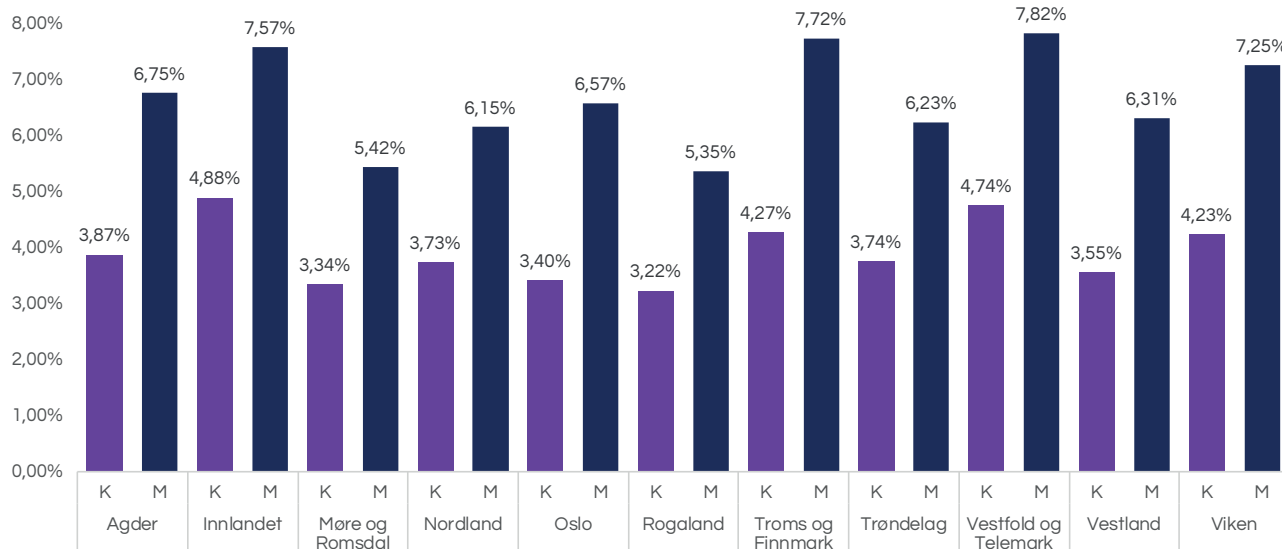
— Menn dominerer listene

En gjennomgående trend i alle landets fylker er at det er menn som dominerer listene over dårlige betalere. På landsbasis har kun 3,9% av kvinner betalingsanmerkninger. For menn er tallet 6,7%.

Menn i aldersgruppen 24-48 år toppe listene, etterfulgt av menn i aldersgruppen 49-66 år.



Antall personer med aktive negative betalingsanmerkninger per kvinner og menn



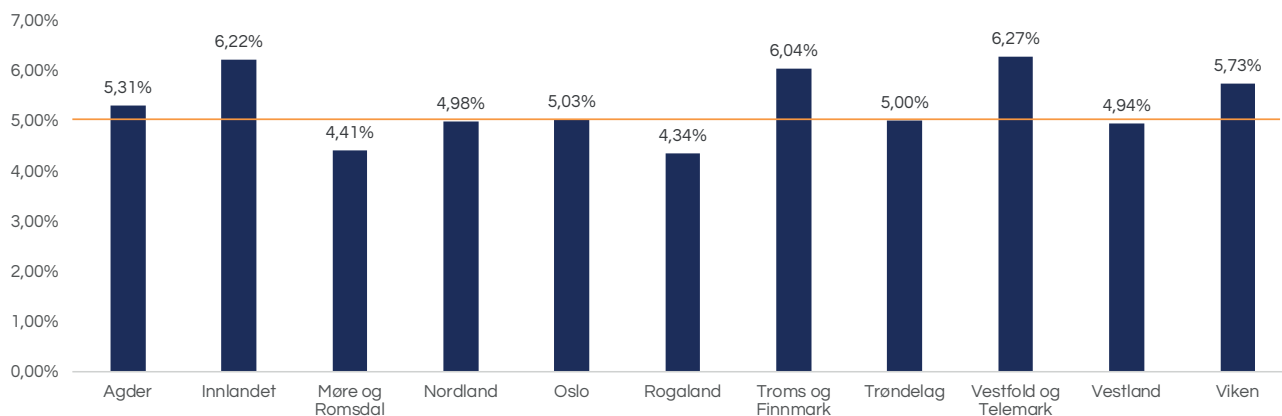
— Tre fylker skiller seg ut

Dersom vi ser på fordelingen av personer med negative betalingsanmerkninger på fylkesbasis er det særlig tre fylker som skiller seg ut, i negativ forstand:

- Vestfold og Telemark: 6,27%
- Innlandet: 6,22%
- Troms og Finnmark: 6,04%

Samtlige av disse fylkene har en markant høyere prosentandel av befolkningen som har betalingsanmerkninger enn landssnittet på 5,3%. Hakk i hæl følger Viken, der 5,73% av myndige personer har betalingsanmerkninger.

Antall personer med aktive negative betalingsanmerkninger per fylke



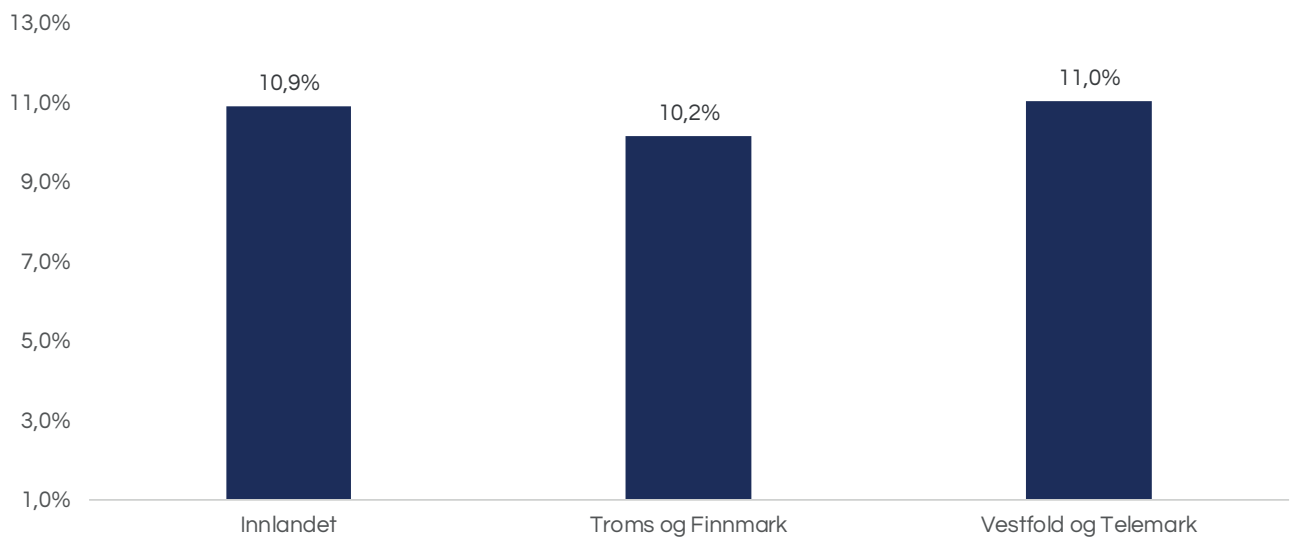
— De dårligste betalerne

Menn i aldersgruppen 24-48 år i de tre fylkene Vestfold og Telemark, Innlandet og Troms og Finnmark markerer seg som de dårligste betalerne. Henholdsvis 11% (Vestfold og Telemark), 10,9% (Innlandet) og 10,2% (Troms og Finnmark) av personer i dette segmentet er registrert med negative betalingsanmerkninger.

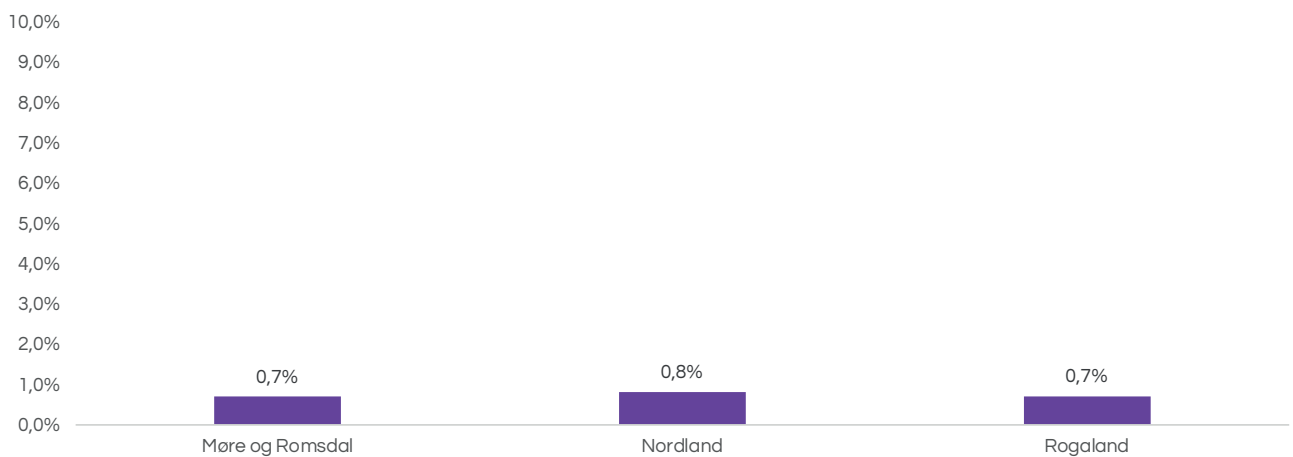
Dette er nær en dobling av landssnittet på 5,3%.

Til sammenligning er kvinner i aldersgruppen 67+ år i fylkene Møre og Romsdal (0,7%), Rogaland (0,7%) og Nordland (0,8%) de beste betalerne, med færrest betalingsanmerkninger.

De dårligste betalerne



De beste betalerne





Hallgeir Kvadsheim og Lene Drange lager et inkassoregister. Foto: Tor Lindseth

Inkassoregisteret

Inkassoregisteret er nå under utvikling. Det vil gi en totaloversikt over egne inkassosaker, og etter hvert også annen gjeld. En slik løsning er høyst etterspurt og vil hjelpe mange å enklere løse sine økonomiske problemer. Vi ønsker at privatpersoner skal kunne gjøre dette kostnadsfritt. I dag er det ingen systemer som gir akkurat denne oversikten, og en må selv «jakte» egne saker hos landets 100 inkassoselskaper. Det er mulig å åpne gammel post fysisk (et inkassoselskap sender i snitt 10 brev per sak), sjekke på inkassoselskapenes side, eller ved å ringe til dem. Dette er en krevende prosess.

— Menneskene bak

Vi, Hallgeir Kvadsheim og Lene Drange, har bakgrunn som programledere i TV programmet Luksusfellen på TV3 og sprer informasjon om privatøkonomi i landets medier, på sosiale medier og i form av foredrag. I hvert program av Luksusfellen bruker vi ca 1 uke på å finne oversikten over deltakernes inkassosaker. I NAV bruker hver rådgiver i snitt tre uker på å skaffe en slik oversikt. For å utvikle Inkassoregisteret er av

avhengig av at personvern og GDPR blir ivaretatt, dette gjøres av Tomas Haavet som er tidligere IT-leder i Sparebank1 og Opoint. Den fjerde med gründeren som var med å stifte dette tidlig i 2021 er Rune Brunborg. Han er seriegründer og tidligere leder for regulatoriske prosesser i PwC.

- Inkassobransjen har tatt store teknologiske skritt de siste årene. Men privatpersoner bruker fortsatt like lang tid på å få oversikt over egne inkassosaker, som da vi startet Luksusfellen for 13 år siden. En slik oversikt er helt grunnleggende for alle som skal fikse egen privatøkonomi, enten du har 3 eller 30 saker. Et slikt register vil være vinn vinn, for selskapene, rådgivere, det offentlige – og privatpersoner, sier Hallgeir.

Vi får også god hjelp fra vårt «Advisory Board» som består av landets ledende eksperter på gjeldslovgiving, gjeldsrådgiving og gjeldsproblemer hos Barne og familiedepartementet, Namsfogden i Oslo, Bærum og Viken, Forbrukerrådet og Statsforvalteren i Oslo og Viken. Vi har også fått innvilget et markedsavklaringsstilskudd fra Innovasjon Norge på 700.000 kr.

— Registeret

Vårt navn «Inkassoregisteret» kan skape forvirring. Derfor ønsker vi å tydeliggjøre, at selv om navnet inneholder “register”, så er det ikke et reelt register der alle inkassoselskapene innrapporterer hele kundebasen fortløpende (slik som gjeldsregistrene).

“ Det er svært krevende å ha utfordringer i egen privatøkonomi. Det er både skambelagt og vanskelig å ta tak i på egenhånd. Vi trenger å forenkle denne prosessen, og det startet med å kunne gi folk en oversikt over egne inkassosaker.

Vi ønsker å gjøre dette på en måte som er minst mulig inngripende for den enkelte, ved at vi lagrer data så kort tid som mulig og kun på vedkommende som har gitt et eksplisitt og informert samtykke og er verifisert gjennom BankID eller tilsvarende. Selvfølgelig er GDPR og personopplysningsloven sentrale for vårt arbeid, men vi kommer ikke inn under lov om Gjeldsopplysningsvirksomhet, da vi bare henter inn på forespørsel.

- Det er svært krevende å ha utfordringer i egen privatøkonomi. Det er både skambelagt og vanskelig å ta tak i på egenhånd. Vi trenger å forenkle denne prosessen, og det startet med å kunne gi folk en oversikt over egne inkassosaker, sier Lene

— Gjeldsrådgivere

Det å ha økonomiske problemer kan være utfordrende for mange, derfor ønsker vi også å lage en funksjon hvor privatpersoner kan gi fullmakt til en gjeldsrådgiver, for eksempel i NAV. Rådgiverne hos NAV får et arbeidsverktøy hvor de også enklere kan utarbeide betalingsplaner på vegne av sine brukere. De ser tidsbesparelsen, hvordan dette kan hjelpe å heve kvaliteten i deres arbeid og at de derav kan bistå flere med sine utfordringer. Vi har både vært i kontakt med NAV sentralt og i flere kommuner, som er alle positive til dette.

Over sommeren starter vi to pilotprosjekt, et for 50 privatpersoner og et for 5 ulike NAV kontor i forbindelse med gjeldsrådgiving. I denne utgaven har vi med et begrenset antall inkassoselskaper. Vi håper at dette gir oss nytte erfaringer som gjør at vi kan tilpasse løsningen etter ønsker fra privatpersoner, gjeldsrådgivere og inkassoselskapene.

Vi i Fair er veldig positive til dette initiativet. Vi er enige med Forbrukerrådet om at det er et sterkt behov for et inkassoregister i Norge. I dag er det ikke lett for folk med gjeldsproblemer å holde oversikt over inkassosakene sine, og dette vil være til stor hjelp for denne gruppen. Et register vil også hjelpe dem som skal hjelpe forbrukere med å komme ut av en inkassospiral.

At dette registeret også skal være tilgjengelig for NAV og gjeldsrådgivere er positivt. Dette vil kunne effektivisere prosessene hos inkassoselskapene og det vil bli enklere for skyldner å få til en samlet løsning med alle kreditorene. Derfor jobber Fair Group for å være blant de første til å komme opp på løsningen, fordi dette gir en merverdi for de av kundene våre som har større betalingsutfordringer.

— Inkassobransjen

I løpet av våren har vi vært i kontakt med landets inkassoselskaper, og selskapene er positive. De fleste stiller seg bak bransjeorganisasjonen Virke Inkasso. Virke Inkasso har sammen med Forbrukerrådet etterlyst et Inkassoregister i lengre tid. Styret i Virke Inkasso har uttalt at de er positive til et privat inkassoregister, og blir med i en videre dialog i forbindelse med pilotprosjektet vi skal gjennomføre.

Inkassoselskapene vi har snakket med ser fordelene med å lette deres arbeidsbyrde, fordelen for den enkelte og den samfunnsnyttige gevinsten av dette. Vi er helt avhengige av å få med hele bransjen for å få en helhetlig oversikt. I tillegg til private inkassoselskaper ønsker vi også en integrasjon med Innkrevingssetaten, en sammenslåing av Statens Innkrevingssetaten, NAV innkreving og Kemner.

Vi håper å få dette på beina i løpet av året, og gleder oss til fortsettelsen.



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