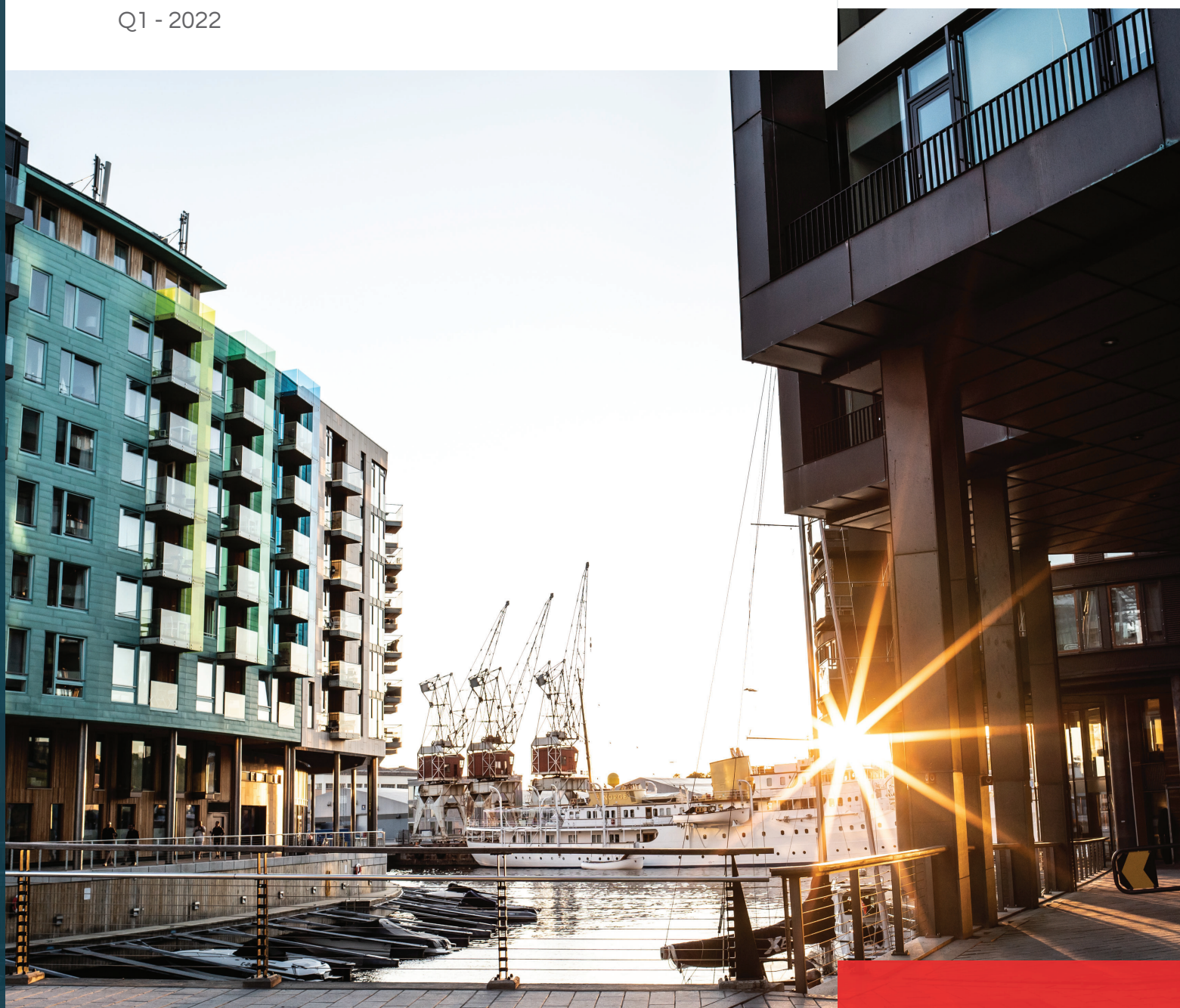


Credit Quarterly

Q1 - 2022



Fremtidens betalingsløsninger



Christian Aandalen, daglig leder Fair Group AS og Per Sigurd Fjærestad, daglig leder - Creditsafe Norway AS

Velkommen til vår niende utgave av Credit Quarterly! Med denne versjonen feirer vi to år, og vi har ikke tenkt til å gi oss med dette. Krigen i Ukraina danner et stygt bakteppe for rapporten, og vi kommer selvfølgelig til å komme inn på hvordan vi tror dette vil påvirke betalingsevnen til norske privatpersoner og bedrifter i tiden som kommer.

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 rettfærdige 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 365 millioner foretak. Creditsafe har i dag over 100 000 kunder og jobber fra 23 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.

Selv om dette er et viktig tema, ønsker vi i denne utgaven å sette søkelys på fremtiden, og mer spesifikt fremtidens betalingsløsninger. Vi har ved flere anledninger ønsket å ha en utgave med stoff knyttet til dette, men har av forskjellige årsaker ikke valgt å prioritere det før nå. Aktørene i markedet begynner å bli mer modne, og løsningene enklere i bruk. PSD2 og open banking gir selskaper som jobber med kredittsalg nærmest uendelige muligheter i tiden som kommer, og det er mange som mener at dataene vil kunne gjøre dagens løsninger utdaterte og avleggs i løpet av kort tid. For å finne ut av hvordan dette vil påvirke oss som jobber med kreditt har vi intervjuet flere av de mest fremtredende personlighetene og selskapene innenfor dette området. PWC, Kreditz, Horde og Tink kommer alle med sine tanker i denne utgaven.

Vi kommer selvfølgelig med utfyllende stoff knyttet til betaling- og misligholds utviklingen i Norge, både blant konsumenter og bedrifter.

Galopperende strømpriser, høye drivstoffpriser, økte renter og en inflasjon som skremmer vettet av Norges Bank danner et dystert fremtidsbilde for norske lommebøker. Hvis vi i tillegg får utfordringer med forsyninger som følge av krigen i Ukraina kan vi ha noen tøffe, tøffe måneder foran oss. Heldigvis har mange under koronakrisen opparbeidet seg solide reserver. Disse kan komme godt med i tiden fremover.

Vi håper du setter pris på rapporten!

Iverksett gode rutiner før krisen treffer

Av Dag Henning Kleven i Azets

Kanskje har Norsk næringsliv aldri opplevd så mange uforutsette hendelser som vi har gjort de siste par årene. Tilbake i 2014 hadde vi oljekrisen, men bransjen har fått jobbet seg tilbake igjen. Så fikk vi noen år med skyfri himmel, før den ene krisen overlappet den andre. Pandemi, vanskelig tilgang på ressurser, strømkrise og energikrise. Så kom Ukraina som en apokalypse av vold og terror som vil prege landet, men også hele Europa og Norge i mange år fremover. Lite vet vi hvordan dette vil påvirke oss det neste året.

— Hvordan skal ledere i norske bedrifter planlegge for 2022 når alt virker usikkert?

Hva skal vi gjøre for å gjøre det usikre litt mer sikkert? En metode er å gå systematisk til verks og ta område for område. Det gir en viss ro at vi har tenkt gjennom ulike scenarioer. Når vi i Azets jobber med disse problemstillingene, starter vi på toppen med styrearbeid og daglig ledelse av selskapet. Videre jobber oss gjennom avtalestrukturen, økonomi og regnskap, HR, drift, salg og markedsføring. Tar vi økonomi og regnskap som eksempel, er dette et typisk strukturert område, hvor vi har helt konkrete nøkkeltall å følge. Nøkkeltallene hjelper oss å jobbe strukturert. Her finner vi et interessant nøkkeltall - likviditeten. Altså vår evne til å betale regninger ved forfall, en kjent problemstilling i urolige tider. Gjør vi konkrete tiltak her, kan vi sove godt om natta, til tross for at vi ikke helt vet hvordan verden ser ut om en måned eller to.

Nå er alle bedrifter ulike, men en ting er felles: Skal jeg kunne betale mine regninger til forfall, må også mine kunder betale når de skal. Noen er så heldige å få betalt når varene leveres som for eksempel butikk og restaurant (på den annen side får disse gjerne utfordringer med varelager). Mens andre sender faktura og får betalt en gang i fremtiden etter avtale.

— Risikovurdering og tiltak

Hvis vi tar det siste eksempelet kan vi gjøre en risikovurdering. På et litt enklere språk, betyr det av vi leter etter hva som kan gå galt, hvor stor sjansen er for at det går galt og ser på hva vi kan gjøre for å unngå at det går galt.

Bruker vi eksempelet vårt over, ser vi på hele prosessen fra du oppretter et prospekt, registrerer et salg, mottar en ordre, ferdigstiller ordren, sender varen, fakurerer, følger opp at den blir betalt og at du har et godt system for hva som skjer om regningen ikke blir betalt.



Dag Henning Kleven, direktør forretningsutvikling i Azets Insight AS

Vil du sove godt om natta, må du gjøre en god risikovurdering av alle trinnene og sette i gang gode tiltak. Du kan hente inn informasjon om kundens evne til å betale før du sender en vare og faktura. Når fakturaen er sendt, må du ha kontroll på hva du til enhver tid har av ubetalte kundefakturaer. Du må ha rutiner og automatikk som sender ut en vennlig påminnelse ved forfall. Hvis den fortsatt ikke blir betalt er nøkkelen faste rutiner som slår inn for å følge opp og som sørger for at pengene kommer inn fra kunden. Har du store kritiske fakturaer, kan du vurdere forhåndsbetaling hvis mulig. Eller om risikoen er veldig stor, kan du vurdere forsikring på utestående kreditt. Det er med andre ord mange tiltak du kan iverksette i forkant. Gjør du en helhetlig vurdering får du en god oversikt over tiltak som passer akkurat for deg.

Husk at med rutiner på plass og gode partnere til å hjelpe deg, er din bedrift bedre forberedt på uforutsette hendelser.

Sov godt.

Analyse Privatmarkedet





Kjempesmell for husholdningene: Kan få 10.000 i økte månedsutgifter

Renten skal opp, bensinprisen kan bli dobbelt så høy og matprisene stiger kraftig. Kombinert med rekordhøye strømpriser kan norske husholdninger risikere at utgiftene til lån, mat og bensin blir rundt 35 prosent høyere i måneden.

Barnefamilien: Dersom boliglånsrenta stiger fra to til fire prosent, bensinprisen doubles og matvareprisene øker med 20 prosent, kan en familie på fire med fem millioner kroner i lån få økte månedlige kostnader på 8.533 kroner.

Strømprisene er fra før rekordhøye, og blir trolig fortsatt høye ut året. Dermed kan de samlede månedsutgiftene til boliglån, bensin, strøm og mat øke med over 10.000 kroner for gjennomsnittlig barnefamilie. Det tilsvarer en økning i månedsutgiftene på rundt 30 prosent.

Vi har her forutsatt at husholdningen har en samlet årlig bruttoinntekt på 1,2 millioner kroner og fyller full bensintank en gang i måneden.

Enslig: For en enslig person med tre millioner kroner i boliglån og 600.000 kroner i brutto årsinntekt, vil de månedlige kostnadene øke med rundt 4.939 kroner (lån, mat og en fullbensintank). I tillegg har vedkommende trolig fått en tusenlapp mer i økte strømutfgifter i måneden – totalt en økning i utfgifter på nærmere 6.000 kroner i måneden. Det tilsvarer en økning på rundt 35 prosent.

Par uten barn: Et ungt samboerpar i alderen 20-30 år og med et samlet lån på syv millioner kroner, risikerer en økning i månedlige utfgifter til lån, bensin og mat 9.913 kroner. Med en drøy tusenlapp ekstra i strørmregning, risikerer det unge paret å få øke månedlige utfgifter på nesten 11.000 kroner. Det tilsvarer en økning i månedsutfgiftene på over 30 prosent.

Fair Collection sine tall viser at husholdningene foreløpig greier seg bra, og høye strømpriser har foreløpig ikke ført til noen eksplosjon i mislighold, selv om sakene til inkasso fra strømselskapene stadig blir flere og større.

— Boliglån på hhv. 3, 5 og 7 millioner kroner, nedbetaling 25 år

Månedlig rente- og avdragsutfgifter (før skatt, nominelle renter)

Rente:	2%	3%	4%	Økning i månedlige utfgifter hvis boligrenta stiger fra 2% til 4%
Lån 3 mill.	12.716	14.226	15.835	3.119 kroner
Lån 5 mill.	21.193	23.711	26.392	5.199 kroner
Lån 7 mill.	29.670	33.195	36.949	7.279 kroner

— Bensinpriser

En full tank med bensin: 60 liter

År:	Per liter NOK	Full tank 60 liter
2021	20	1.200 kroner
2022	40	2.400 kroner
Differanse		1.200 kroner

— Matvarepriser

Månedlige utgifter til mat og drikke. Kilde: SIFO

	2021	10 prosent prisøkning	20 prosent prisøkning	Differanse
Enslig 30-50 år	3.100 kroner	3.410 kroner	3.720 kroner	620 kroner
Par uten barn 20-30 år	7.170 kroner	7.887 kroner	8.604 kroner	1.434 kroner
Par 31-50 år, to barn 4 og 7 år	10.670 kroner	11.737 kroner	12.804 kroner	2.134 kroner

— Bakgrunninfo

[Venter åtte rentehevinger](https://e24.no/norsk-oekonomi/i/Kz7bqM/nordea-venter-aatte-rentehevinger-foer-utgangen-av-2023)

<https://e24.no/norsk-oekonomi/i/Kz7bqM/nordea-venter-aatte-rentehevinger-foer-utgangen-av-2023>

Nordea venter at Norges Bank vil heve styringsrenten fire ganger i år og fire ganger til neste år. Den nye prognosen innebærer en rente på 2,5 prosent ved utgangen av neste år, opp fra 0,5 prosent i dag.

($=1,8-0,5=1,3$. Dvs med styringsrente 2,5 prosent, blir utlånsrente på ca 3,8-4,0 prosent)

— Høy belåning

Finanstilsynets Boliglånsundersøkelse for 2021 viser at samlet gjeld (boliglån og andre lån som låntaker har) som andel av brutto årsinntekt (gjeldsgrad) fortsetter å øke blant låntakere som tar opp nye lån med pant i bolig.

Samlet gjeldsgrad var på 347 prosent i undersøkelsen som ble publisert i november 2021. Det er 9 prosentpoeng høyere enn i 2020, og 29 prosentpoeng høyere enn i 2016. Gjennom de siste årene har en stor og økende andel av nye lån blitt tatt opp av låntakere med høy gjeldsgrad.

- 47 prosent av innvilget lånebeløp tatt opp av låntakere med gjeldsgrad over 400 prosent
- 29 prosent er tatt opp av låntakere med gjeldsgrad over 450 prosent
- Andelen av lånevolumet som er innvilget til låntakere med total gjeldsgrad over 500 prosent, har vært stabil.

— Bakgrunn matpriser

Matvareprisene justeres på to faste datoer, 1. februar og 1. juli. 1. februar fikk prisene en real dytt som følge av trykket på leveringskjedene etter og under coronapandemien. Fra januar og februar steg matvareprisene med 4,5 prosent, ifølge Statistisk sentralbyrå (SSB). Krigen i Ukraina gjør det verre:

- Ukraina er en av verdens fire største eksportører av viktige jordbruksprodukter, som hvete, bygg, mais og raps.
- Russland og Ukraina står til sammen for nesten en tredjedel av verdens eksport av bygg og hvete.
- Russland viktig leverandør av ammoniakk til kunstgjødsel. Mindre produksjon av kunstgjødsel pga sanksjoner og høye gasspriser.
- På grunn av tollsatser mot utlandet og jordbruksavtalen gir konflikten likevel mindre utslag på matvareprisene i Norge.

— Bakgrunn drivstoffpriser

[Tror bensinprisen kan bikke 40 kroner til sommeren](https://e24.no/olje-og-energi/i/eE4Kx9/tror-bensinprisen-kan-bikke-40-kroner-til-sommeren)

<https://e24.no/olje-og-energi/i/eE4Kx9/tror-bensinprisen-kan-bikke-40-kroner-til-sommeren>

Sjefanalytiker i Rystad Energi, Per Magnus Nysveen meldte til NRK 11. mars at vi i verste fall kan få en bensinpris på 40 kroner literen til sommeren. Det vil si at en «vanlig» tank med drivstoff på 60 liter vil koste helt opp i 2.400 kroner.

Misligholdsutvikling første kvartal 2022 privat



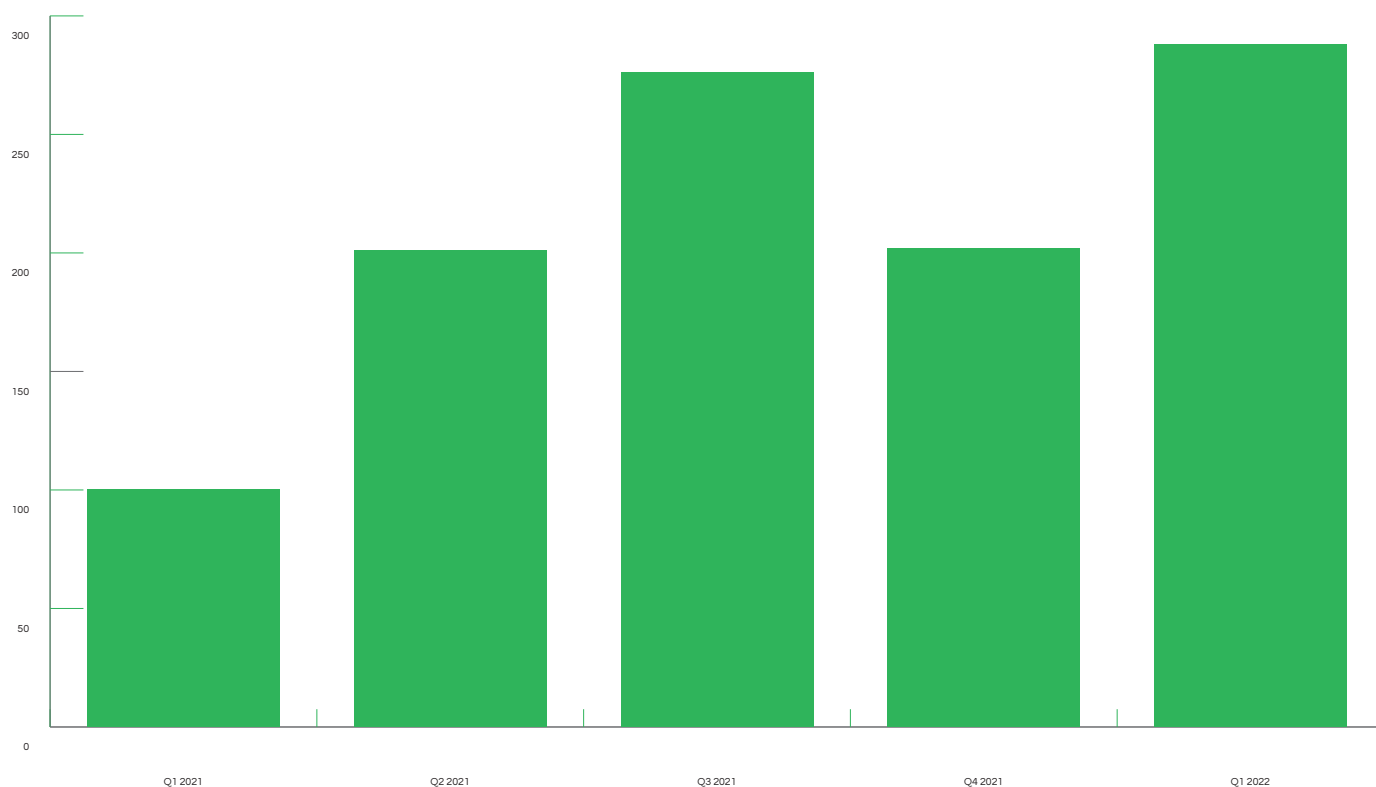
Christian Aandalen, daglig leder Fair Group AS

Det er flere indikatorer som peker på økende mislighold i tiden som kommer. Økende renter, ekstreme energipriser, høye drivstoffpriser og en inflasjon ute av kontroll kommer alle til å påvirke lommeboken til norske husholdninger.

På toppen av dette truer en knapphet på råvarer som følge av krig i Ukraina. Dette er med på å tegne opp et bilde av en krevende tid fremover.

I første kvartal har vi ikke sett noen eksplosjon i verken antall saker til inkasso eller størrelsen på disse. Det er allikevel en vekst i mottatte oppdrag, og denne veksten kommer til å tilta i styrke ettersom vi nærmer oss sommeren.

— Antall mottatte oppdrag (indekserte tall)



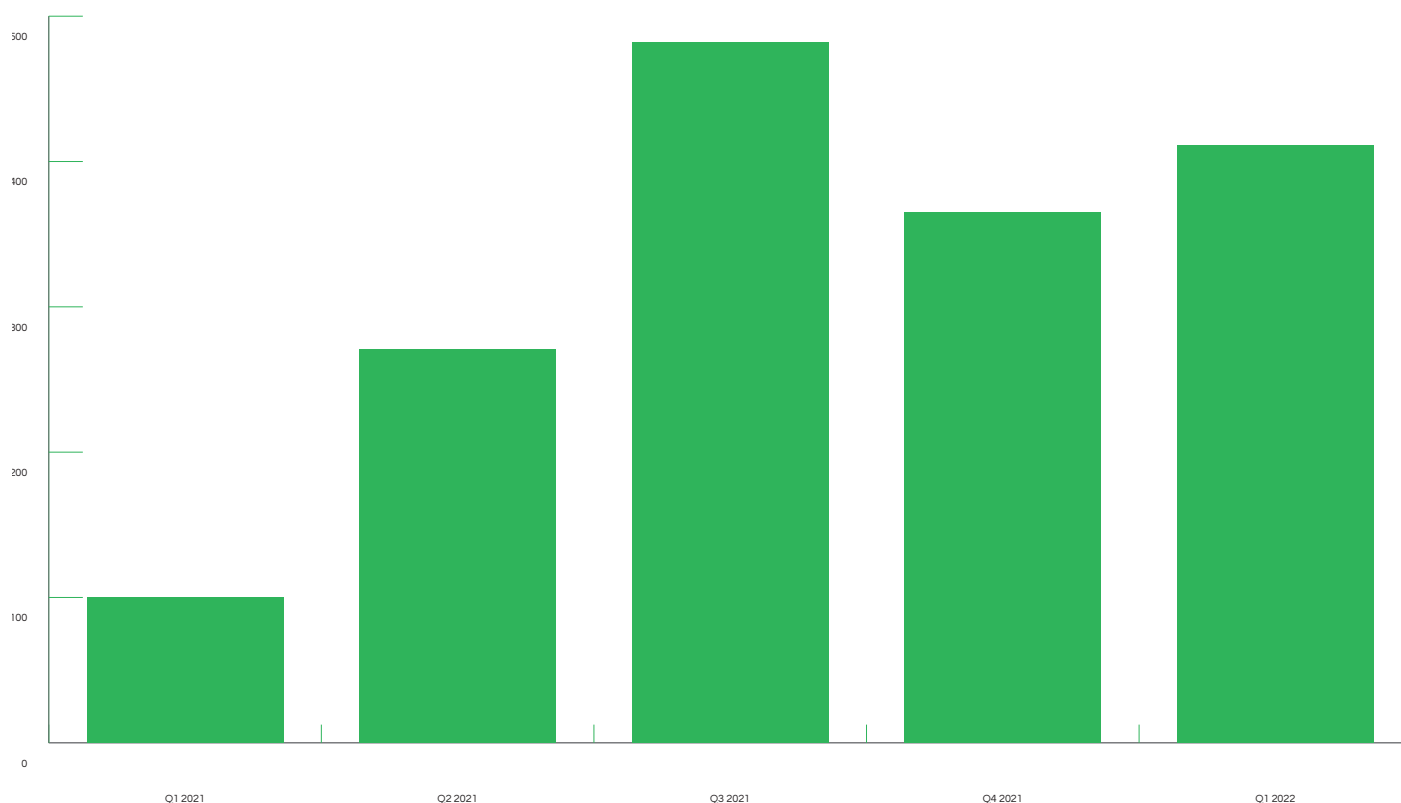
Dersom rentebanen står seg, inflasjonen fortsetter uforminsket og strømprisene ikke går ned vil vi ganske raskt kunne få en kraftig oppblomstring av antall inkassosaker og størrelsen på disse. Mange av dagens boligeiere har hatt det romslig de siste årene, og vil nok bruke ganske lang tid på å omstille forbruket.

Det siste kvartalet sank faktisk innsendt hovedstol noe, og det er positive nyheter. Vi tror allikevel dette er forbigående.

Energi

Dersom vi ser nærmere på inkassosakene registrert fra energiselskapene ser vi en økning i antall saker på nesten 50 prosent i mars 2022 sammenliknet med desember 2021. Når det gjelder størrelsen på sakene til inkasso er disse litt over dobbelt så store nå som i desember.

— Innsendt hovedstol (indekserte tall)



- Utviklingen i antall betalingsanmerkninger er forbausende stabil

Selv ikke en verdensomspennende pandemi ser ut til å kunne rokke ved den stabile norske økonomien. To år etter koronautbruddet er nordmenn flest fremdeles pliktoppfyllende og gode betalere.

– Den store nyheten når det kommer til betalingsanmerkninger er nok en gang at det er forbausende stabilt. Vi ser tilnærmet lik ingen endring, og realiteten er at de svingningene vi ser er såpass små at de ikke har noe med betalingsmønstre å gjøre, sier daglig leder Per Fjærestad i Creditsafe Norway.

Det finnes fremdeles dårlige betalere også her i Norge, men dette tallet har ligget stabilt på under 5% av befolkningen gjennom hele pandemien. Tallene for første kvartal 2022 viser at om lag 254.000 nordmenn er registrert med negative betalingsanmerkninger, tilsvarende 4,6% av befolkningen.

– Det norske folk er gode og pliktoppfyllende betalere, men denne stabiliteten sier også noe om det norske samfunnet. Vi har et transparent og stabilt samfunn, med relativt lav risiko og gode systemer for å følge opp påvirkninger. Det er nok en av årsakene til at tallene på betalingsanmerkninger er nærmest upåvirket av ytre faktorer, sier Fjærestad.



Det norske folk er gode og pliktoppfyllende betalere, men denne stabiliteten sier også noe om det norske samfunnet.

Per Fjærestad



Per Fjærestad, daglig leder Creditsafe Norway.

— Menn mellom 24 og 48 år fremdeles dårligst til å betale

Blant de med negative betalingsanmerkninger er andelen fremdeles høyest blant menn i alderen 24 til 48 år (9,3%), etterfulgt av menn i alderen 49 til 66 år (7,5%).

I fire av landets fylker overstiger andelen menn i alderen 24 til 48 år med betalingsanmerkninger 10%:

Vestfold og Telemark:	11%
Innlandet	10,9%
Troms og Finnmark:	10,3%
Viken:	10%

– Det er naturlig at det er disse aldersgruppene som topper statistikken. Det er i denne livsfasen økonomien i størst grad påvirkes av faktorer som jobb, familie, hus og bil. Før man fyller 24 har de fleste ikke rukket å pådra seg for mange betalingsanmerkninger, og i aldersgruppen 67 år og over har man i stor grad en mer ryddig økonomi, påpeker Fjærestad.

— Færre kvinner enn menn er dårlige betalere

Også blant kvinner finner vi høyest andel med betalingsanmerkninger i disse aldersgruppene:

24 til 48 år: 6%

49 til 66 år: 4,1%

Tallene på kvinner med betalingsanmerkninger ligger konsekvent et par prosentpoeng lavere enn menn i samtlige av landets fylker. Høyest andel finner vi hos kvinner 24-48 år i Innlandet fylke, der 7,9% av kvinner har betalingsanmerkninger.

– Til tross for stadig økende grad av likestilling i samfunnet, tyder altså tallene på at menn enn kvinner sannsynligvis fremdeles er mer eksponert for kreditt enn kvinner, sier Fjærestad.

— Dårlige betalere er kontinuerlig dårlige betalere

Heller ikke i antall negative betalingsanmerkninger pr. person ser vi noen betydelige endringer i statistikkene. I snitt var det registrert 6,19 negative saker på personer med betalingsanmerkninger i første kvartal, en svak økning fra 5,99 i fjerde kvartal i fjor.

Antall inkassosaker pr. person hadde en tilsvarende, statistisk ikke signifikant, økning – opp fra 3,56 i Q4 2021 til 3,67 i Q1 2022.

– Vi ser at nå som tidligere er en dårlig betaler en kontinuerlig dårlig betaler, og selv om de utgjør en liten andel er det viktig at vi skjærer disse personene, mener Fjærestad.

— Marginale endringer blant AS og ASA

Også på foretakssiden viser statistikken for betalingsanmerkninger en utrolig stabilitet. Ved utgangen av årets første kvartal står 45.862 norske AS og ASA registrert med betalingsanmerkning – en marginal økning på kun 1.7% sammenlignet med 45.096 selskaper i fjerde kvartal i 2021.

– Det er overraskende at antallet betalingsanmerkninger er så stabilt blant foretak, med tanke på at næringsvirksomheten over tid har blitt påvirket av pandemien i langt større grad enn privatøkonomien. Vi ser nå også endringer på konkursfronten, men dette har tilsynelatende ingen påvirkning på betalingsanmerkninger enn så lenge, kommenterer Fjærestad.

— Står foran potensielt enda større utfordringer

Til tross for små svingninger og en stabil utvikling understreker Fjærestad viktigheten av fortsatt god kontroll på risiko, og gode systemer for å identifisere hvor risikoen ligger.

– Når det regner kan du ikke be folk om å slutte å gå med paraply, bare fordi du er tørr under paraplyen. Slik er det også med økonomien. Pandemien førte tilsynelatende ikke til store nok endringer til å påvirke tallene, men nå står vi foran potensielt enda større utfordringer, i form av høyere strømpriser, høyere pris på matvarer, renteøkning, matvaremangel og usikkerhet knyttet til krigen i Ukraina, påpeker Fjærestad.

– Spørsmålet er hvor hardt det vil gå utover våre lommebøker, avslutter han.



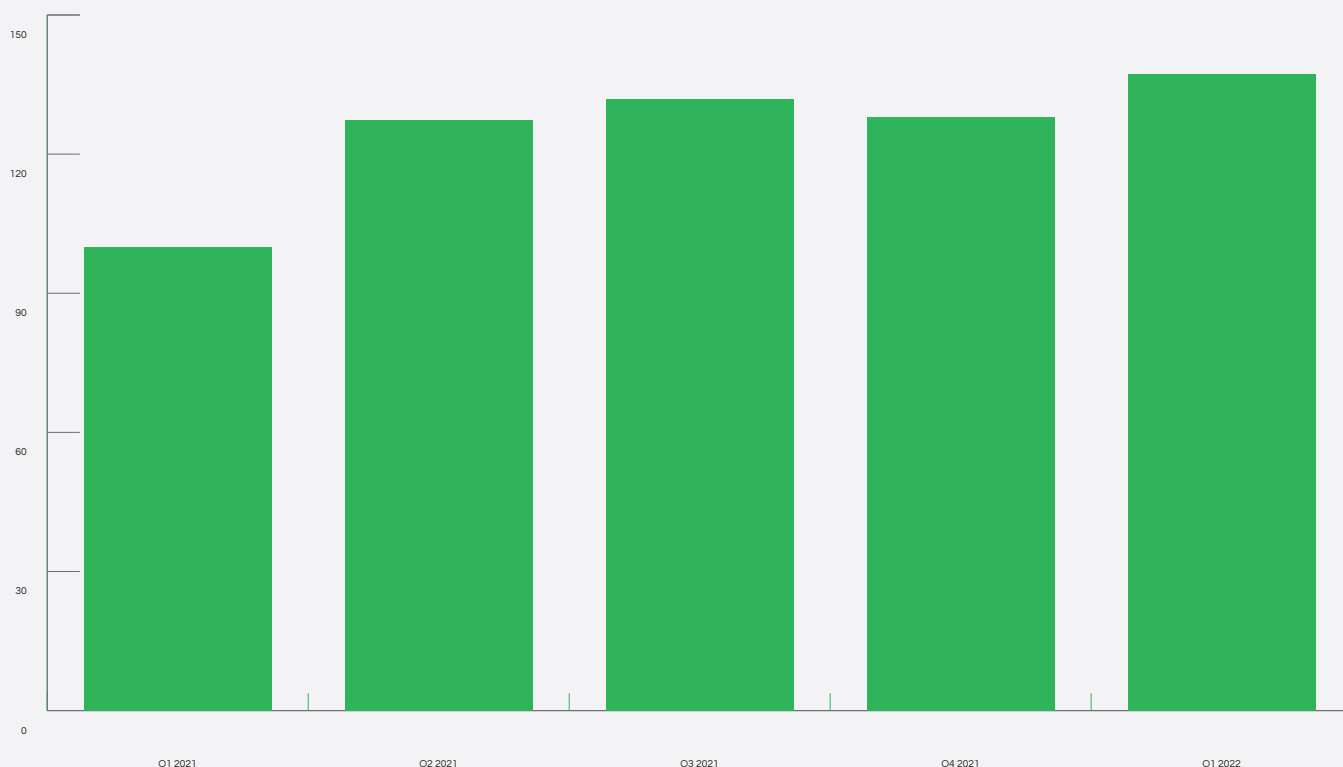
Analyse Bedriftsmarkedet



Q1 - 2022

Misligholdsutvikling første kvartal 2022 bedrift

— Antall mottatte oppdrag (indekserte tall)



På lik linje som for konsumenter utgjør økende kostander en trussel for betalingsdyktigheten til norske bedrifter i tiden fremover. Spesielt vareproduserende bedrifter vil kunne få utfordringer fremover, og dette kan få ringvirkninger for andre næringer. Avviklingen av koronarelaterte støtteordninger vil også føre til økende volum av inkassosaker i tiden fremover, og medføre tap i form av konkurser.

Veksten i antall inkassosaker fra Q4 2021 til Q1 2022 var på rett i overkant av 40 prosent. Dette er en kraftig økning, og skyldes i stor grad gjenåpningen av Norge, og at varer og tjenester i større grad flyter i bransjer som tradisjonelt er dårlige betalere, slik som restaurant og uteliv.

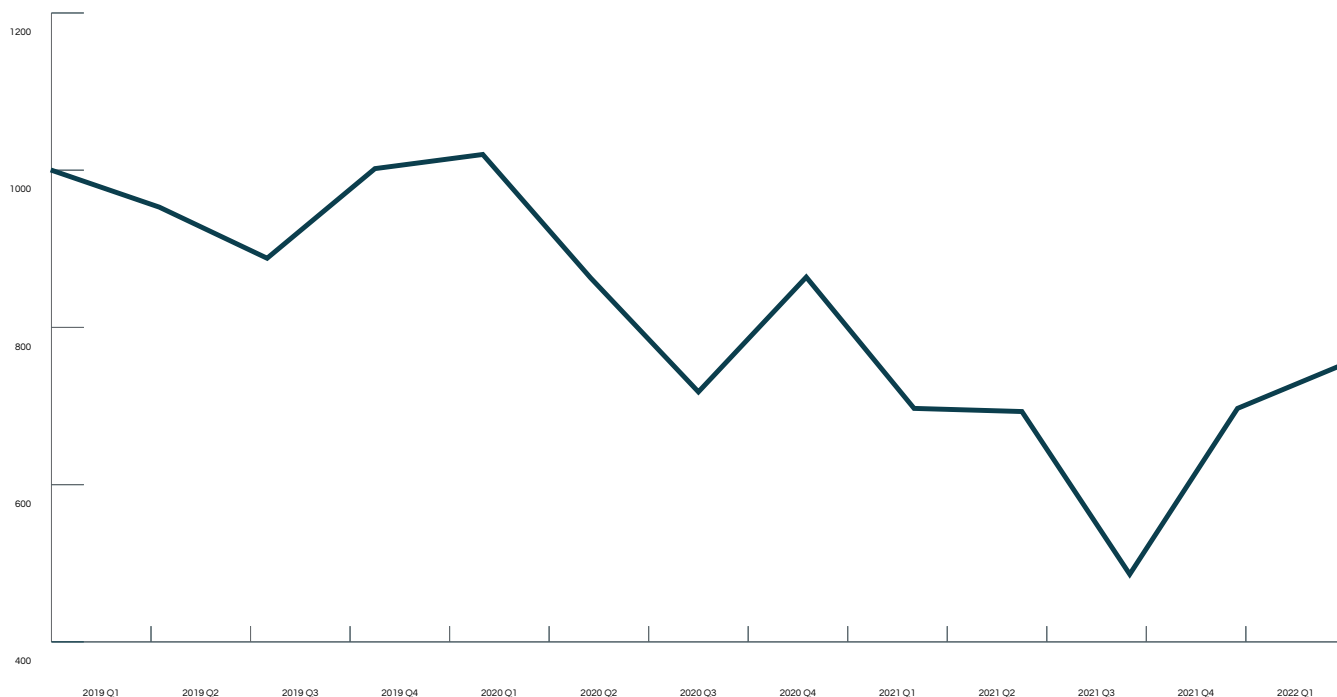
På toppe av dette tårner problemene seg opp i byggebransjen, og innsatsfaktorer slik som betong og armeringsjern er opp henholdsvis 30 og 50 prosent siden januar.

En slik kostnadsøkning er nesten umulig å velte over på kjøperne, og kan føre til betalingsproblemer for boligbyggerne.

Løsningsgradene er stabilt høye, og de aller fleste bedriftskrav løser seg i løpet av de 30 første dagene til inkasso. Det er allikevel verdt å påminne om å kredittsjekke alle nye kunder og benytte seg av kredittovervåkning.

Vi forventer at misligholdet vil øke ytterligere i tiden fremover, og at det på lik linje som hos konsumentene kommer til å tilta i styrke når vi nærmer oss sommeren. Vi er spesielt bekymret for mislighold i byggebransjen i tiden som kommer. Bransjen er tradisjonelt utsatt for mange konkurser, og vi blir forundret om det ikke kommer flere konkurser fremover med tanke på galloperende råvarekostnader.

— Antall konkurser



Nå snur den positive konkurstrenden – klokkeklar økning i første kvartal

For første gang siden koronapandemiens inntog ser vi nå en tydelig endring i konkurstrenden. Tallene for årets første kvartal antyder starten på en endring tilbake til normale konkursnivåer – men rekker vi tilbake til en ny normal før neste krise rammer oss?

I januar 2022 så vi de første tegnene på at konkurstrenden var i ferd med å snu, med en konkursøkning på 18% sammenlignet med samme måned i 2021. I februar viste tallene derimot nok en gang en liten nedgang på 3%, som var mer i tråd med utviklingen vi har sett de seneste to årene.

Nå er tallene for mars klare og for første gang siden starten av pandemien ser vi nå tydelige indikasjoner på at konkurstrenden er stigende. Totalt gikk 305 selskaper konkurs i mars, en økning på 13% sammenlignet med 2021.

Det gjør også at regnskapet for årets første kvartal viser en samlet konkursøkning på 8%.

– Nå ser vi klokkeklart at vi har en økning i første kvartal, og at trenden for første gang på lenge er stigende. Vi er fremdeles langt fra de nivåene og volumene vi så både i 2019 og i 2020, men det ser nå ut til at vi har kommet til et vendepunkt. Vi vil nå sannsynligvis sakte men sikkert begynne å bevege oss tilbake mot normalen, sier daglig leder Per Fjærestad i Creditsafe Norway.

– Det er også verdt å merke seg at vi fremdeles ikke har begynt å se hele virkningen av Skatteetatens innkreving av utsatte skatter og avgifter. I tillegg er det flere mørke skyer i horisonten som skaper usikkerhet. Det blir derfor spennende å følge utviklingen videre, legger han til.

— Størst konkursøkning i nord

Hele åtte av landets elleve fylker så en økning i antall konkurser i årets første kvartal. Størst var økningen i landets to nordligste fylker.

I Troms og Finnmark gikk 35 selskaper konkurs i Q1 2022, sammenlignet med kun 22 i samme periode i fjor. Det tilsvarer en økning på 59%. Den største økningen finner vi likevel i Nordland. 32 konkurser, sammenlignet med un 19 i fjor, gir en økning på hele 68% i første kvartal.

— Fortsatt nedgang i tre fylker

Kun tre fylker hadde en nedgang i antall konkurser i første kvartal.

Nedgangen var størst i Trøndelag, der 54 selskaper gikk konkurser i Q1 sammenlignet med 61 i samme periode i fjor. Det tilsvarer en nedgang på 11%.

De eneste andre fylkene der konkurstrenden fremdeles peker nedover var Viken (-7%), med 174 konkurser sammenlignet med 188 i 2021, og Vestland (-6%), med 75 konkurser sammenlignet med 80 i 2021.

— Konkurstall for samtlige fylker

Fylke:	Q1 2022	Q1 2021	Diff 2022/2021 %
Agder	41	35	17%
Innlandet	48	43	12%
Møre og Romsdal	34	23	48%
Nordland	32	19	68%
Oslo	121	106	14%
Rogaland	71	67	6%
Troms og Finnmark	35	22	59%
Trøndelag	54	61	-11%
Vestfold og Telemark	69	53	30%
Vestland	75	80	-6%
Viken	174	188	-7%
TOTALT	754	697	8%

— Vi kan slutte å snakke om koronautsatte bransjer

Den mest nevneverdige konkursen de siste tre månedene er entreprenøren Agro Anlegg, en sak som allerede har blitt omtalt i flere medier. Selskapet gikk konkurs på tross av en tilsynelatende god økonomi, med kraftig vekst over flere år og en god kredittscore.

Utover dette er det få overraskelser å finne i konkurslistene, som domineres av de tradisjonelle konkursbransjene, og da særlig aktører innen bygg og anlegg.

– Det som derimot kommer tydelig frem er at vi kan slutte å snakke om koronautsatte bransjer, i det minste i konkurssammenheng. Vi ser fremdeles ingen nevneverdige utslag i de bransjene som har blitt betegnet som særlig utsatte under pandemien, sier Fjærestad.

— Nye kriser i horisonten

Dersom vi nå begynner bevege oss tilbake mot normalen er det naturlig å stille spørsmålet: Hvordan blir den nye normalen?

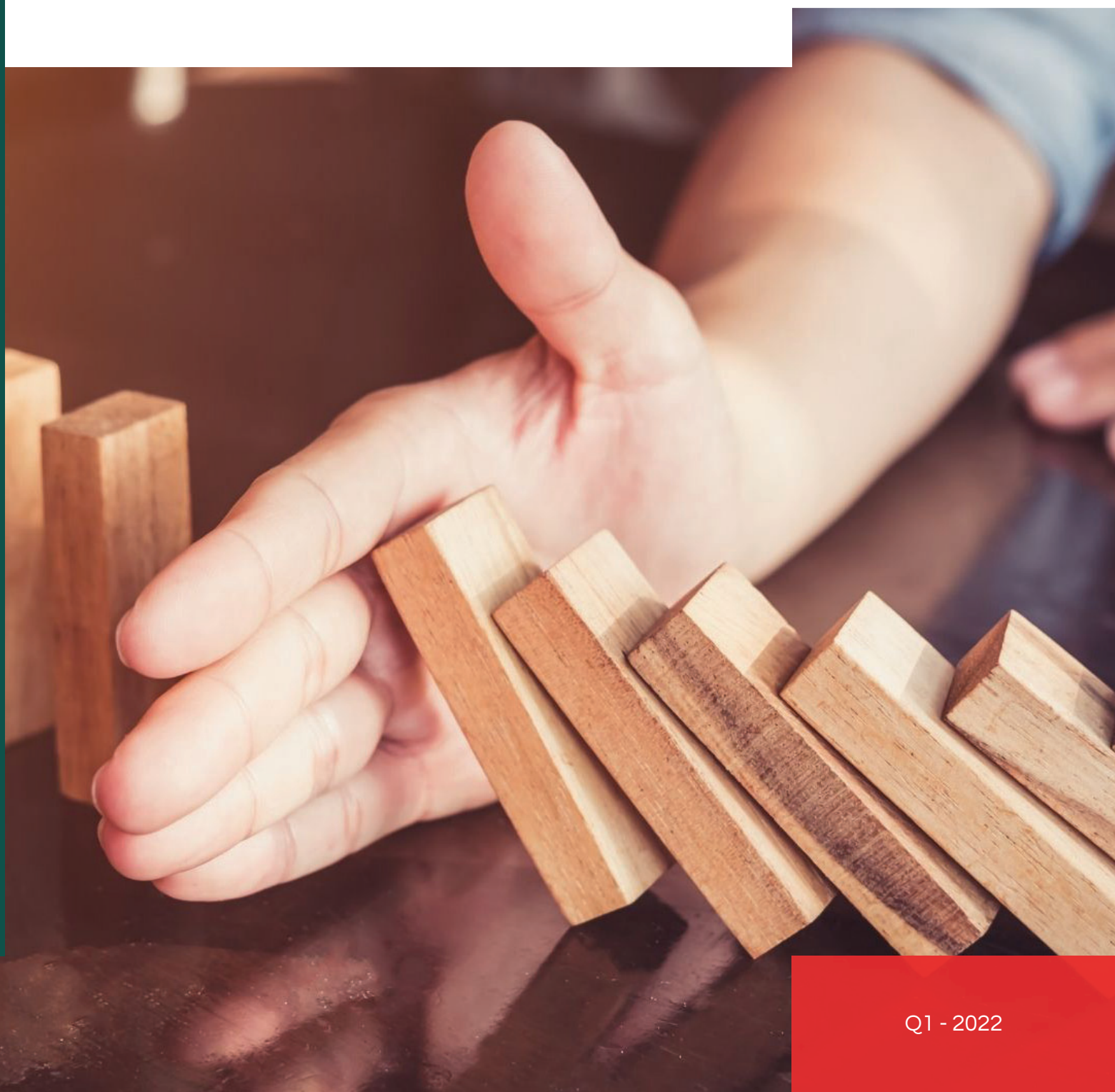
– Vil vi komme opp på lignende konkursnivåer som før pandemien, eller vil den nye normalen være annerledes? Kan pandemien ha endret vårt forhold til kreditt og betalinger, på samme vis som den har endret måten vi jobber på? spør Fjærestad.

Han var tidlig ute med å poengtere at utfordringene vi sto ovenfor under pandemien ikke kunne anses som en finanskrisen, da den økonomiske nedgangen ikke skyldtes overveldende positivitet i markedet etterfulgt av en boble som plutselig sprakk. I stedet rammet restriksjoner og nedstengingen av samfunnet omsetningen, og gjorde at norske selskaper måtte stramme inn på økonomi, rutiner og holdninger.

– Nå har vi flere store potensielle kriser og utfordringer i horisonten, som i likhet med pandemien ikke kommer som et resultat av for stor optimisme. Krigen i Ukraina, matmangel, fortsatte logistikkproblemer, rentehevinger og økte priser på alt fra energi til matvarer er alle faktorer som vil påvirke både økonomien og konkursutviklingen videre, sier Fjærestad.

– Det store spørsmålet nå er derfor om vi rekker å komme tilbake til normale konkursnivåer, hva enn disse vil vise seg å være, før en ny krise rammer oss. Og, ikke minst, hvilken av disse oppkommende krisene som vil ramme oss først.

Hvordan vil PSD2 og Open Banking påvirke kredittrisiko





Lars Erik Fjørtoft, partner i PWC og tidligere sjef for Bankenes Standardiseringskontor (BSK)

Myndighetene har trodd at PSD2 har fungert

Fire år etter at PSD2 ble innført i Norge og resten av Europa, har direktivet fremdeles ikke kommet seg helt ut av startgropen. Til tross for store ambisjoner vitner utviklingen om manglende kraft i utrulling av direktivet.

– Hele dette PSD2-initiativet, og ambisjonen bak det, handlet om å sette deg som forbruker, bankkunde og rettighetshaver i sentrum for et slags digitalt økosystem som omkretser deg. Du skal ta tilgang til penger, relevant kreditt og alt det du har rett på for å skape et deilig, friksjonsfritt økonomisk liv, sier Lars Erik Fjørtoft, partner i PWC og tidligere sjef for Bankenes Standardiseringskontor (BSK).

Han har fulgt med på utviklingen innen PSD2 og open banking siden han tro inn i rollen som leder for BSK i 2012, og har dannet seg en tydelig mening om hvorfor utrulling har tatt så lang tid, hvorfor vi begynner å se endringer nå og hvordan den videre utviklingen vil arte seg i fremtiden.

– Mens myndighetene jobber for å åpne mer opp i hvem som betjener kundene med ulike løsninger, ønsker bankene å fortsatt ha kontroll og være “portvokter” til hva som skal tilbys, og av hvem. Jeg mener at alle aktører i det lange løp vil tjene på mer åpenhet, men i det korte løp har bankene så klart mer å forsvare enn fintech-selskapene. Det er helt naturlig å åpne opp for deling av data på en trygg måte, så lenge forbrukerne ønsker det, mener han.

— Ambisjonen om et grenseløst Europa

Ambisjonen om et grenseløst Europa
Fjørtoft viser til at ambisjonen bak reguleringer som PSD2, og lignende forbrukerfokusede direktiver som eksempelvis GDPR, er å bygge et grenseløst digitalt Europa. Det skal være enkelt og trygt å ferdes rundt omkring i Europa, og bruke penger på europeiske virksomheter.

– Myndighetenes ambisjon om et grenseløst Europa er sterk. For å få det indre marked til å fungere må vi bygge ned grenser, og da er vi avhengige av at informasjon kan deles trygt på tvers av landegrenser. Det kan ikke være vanskelig for forbrukere å betale når de er i utlandet, eller ved kjøp i en netthandel, utdyper han.

– De siste årene har myndighetenes appetitt for å åpne opp for deling av informasjon bare økt. Det var dette som var motivasjonen bak PSD1, og når de at det ikke fungerte fulgte de opp med PSD2.

— Rasler med sablene

PSD2 ble innført allerede i januar 2018, men det er først det siste året eller to at reguleringene, og de medfølgende effektene, virkelig har fått drakraft – både her i Norge og i det europeiske markedet.

– Jeg tror myndighetene har trodd at PSD2 har fungert, men det har jo ikke det, sånn rent teknisk. Vi snakker om rundt 5000 europeiske banker som skal åpne opp hvelvet for en haug med fintech-aktører. De anser det som utrygt, og det har ingen oppside for dem. Derfor har de slept beina sine litt, sier Fjørtoft.

Han mener årsaken til at direktivet nå har fått et solid fotfeste handler mer om kraften i utrulling enn om forbrukermakten.

– Myndighetene har endelig har forstått at PSD2 ikke har blitt ordentlig rullet ut. I det siste har det blitt raslet veldig i sablene om hvordan de vil komme etter bankene med sanksjoner, dersom de ikke legger ting bedre til rette. De har begynt å true med bøter og sanksjoner, og det er mer aktivitet fra Finanstilsynet i Norge og lignende myndigheter i EU.

— Enda mer åpenhet i fremtidige direktiver

I tiden som kommer tror Fjørtoft at myndighetenes ambisjon vil være å åpne opp enda mer for innovasjon, og nye aktører som kan spille en rolle i å styrke forbrukermakten og gjøre våre økonomiske liv friksjonsløse.

– Når markedet blir mer åpent får vi bedre konkurranse, og bedre konkurranse gir bedre løsninger. PSD2 tok for seg betalingsinformasjon. PSD3 vil nok handle enda mer om åpenhet, og vil nok omfatte kontoer, forsikringer, lån og lignende, sier han.

Fra et teknisk perspektiv er dette riktignok en veldig kompleks utfordring. Selv om mange arbeider for økt åpenhet, ønsker ingen at nøkler og sensitiv informasjon skal ligge åpent og fritt tilgjengelig.

– Derfor må man balansere denne åpenheten for alle involverte parter – deg og meg, etablerte aktører, nye utfordrere og myndighetene som prøver å kontrollere utviklingen. Fjørtoft påpeker også at man for alle etablerte aspekter som utfordres vil ha tradisjonelle aktører som ikke har noen insentiver til å hjelpe til.

– Myndighetene ønsker ikke å kjøre over disse etablerte aktørene, og er derfor avhengig av at innovasjonen skjer i sikre og trygge former. Men denne iveren etter å regulere markedet og forsterke forbrukermakten vil nok bare bli større i årene fremover, avslutter han.



Alf Gunnar Andersen, daglig leder i Horde. Foto: Halfdan Hallseth

PSD2 åpner dørene for å tenke nytt om kreditt

– For bedriftene handler det om å skaffe seg sunnere kunder. For privatpersoner dreier det seg om å unngå å havne for langt utpå.

Slik oppsummerer gründer og daglig leder Alf Gunnar Andersen i det uavhengige fintech-selskapet Horde viktigheten av PSD2, open banking og trygg deling av transaksjonsdata.

Andersen, som også er styreleder i organisasjonen Fintech Norway, mener vi fremdeles har til gode å se den virkelige effekten av betalingstjenestedirektivet, som ble innført i 2019.

– Formålet med PSD2 er å fremme innovasjon gjennom økt konkurranse, og denne innovasjonen vil forhåpentligvis være til det bedre for både næringslivet og forbrukerne.

— Bedre kontroll over egen økonomi, gjeld og lånemuligheter

Gjennom sitt arbeid i Horde, har Andersens fokus først og fremst vært rettet mot forbrukeraspektet ved PSD2 og open banking.

– Ved hjelp av transaksjonsdata kan privatpersoner få tilgang til informasjon som gir dem langt bedre kontroll over egen økonomi og gjeld, og et bedre bilde av hvorvidt de kan påta seg en ny økonomisk forpliktelse, sier han.

Via forbrukertjenester som Hordes app kan privatpersoner enkelt få tilgang til objektive data og tilbakemeldinger om både store og små økonomiske beslutninger – alt fra om du kan tjene på å flytte forsikringer og boliglån til hvorvidt de bør droppe byturen og i stedet betale ned på et kredittkort som har blitt rentebærende.

– Ved å få tilgang til denne informasjonen får du tidligere signaler på om du begynner å slite, og kan dermed ta grep før det går veldig galt. På motsatt side kan denne informasjonen vise et mer personifisert bilde av din privatøkonomi, og åpne nye muligheter for kreditt og lån hos foretak som benytter seg av transaksjonsdata i kredittvurderingen.

— Har manglet “wow”-faktoren

Til tross for de mange mulighetene open banking bringer med seg, er ikke Andersen overrasket over at det har tatt lang tid å rulle ut de praktiske aspektene ved PSD2-direktivet.

– For det første er det kun åtte selskaper i Norge, utenom bankene selv, som har posisjonen til å bruke dataene som blir tilgjengelig ved å åpne opp systemene på en god måte. For det andre har ikke teknologien vært helt der den bør være. Da får man ikke den “wow”-faktoren, og det dreper innovasjonen før den kommer i gang, sier han, og legger til:

– Jeg tror dette også har vært litt av intensjonen til bankene. Det har vært mye trening på dette området når det kommer til å finne gode løsninger. Transaksjonsdata er gullet deres, så hvorfor skal de dele det med andre? Men det er ikke deres data, det er kundens.

— Mener mangelen på konsekvenser er “helt banal”

I henhold til PSD2 var bankene pålagt å tilpasse og åpne sine systemer senest 12 måneder etter at direktivet trådte i kraft, men nå, tre år senere, er det fremdeles enkelte banker som har mye å gå på når det kommer til tilrettelegging for deling av data.

– Faktum er at du er pliktig til å levere ut denne informasjonen i henhold til norsk lov. Å ikke ha dette på plass er med andre ord et lovbrudd, og det er helt banalt at det så langt ikke har fått større konsekvenser for de som ikke etterlever lovverket, sier Andersen.

– Det å ikke være compliant med PSD2 er like alvorlig som å ikke være compliant med GDPR, og det er Finanstilsynets mandat å følge opp dette. Nå ser det heldigvis ut til at de endelig har begynt å varsle om bøter, fortsetter han.

Styrelederen i Fintech Norway mener interesseorganisasjonen har spilt en viktig rolle i å sørge for at PSD2 og open banking nå får det fokuset det fortjener.

– Mange fintech-selskaper er redde for hva bankene vil si dersom vi er kritiske – vi må jo tross alt samarbeide med dem – men vi har vært villige til å løfte debatten opp i media, poengterer han.

— PSD2-innovasjoner kan gi ringvirkninger i andre bransjer

Andersen fastslår at det er helt nødvendig å øke innovasjonstakten, og utvikle bedre løsninger både for forbrukerne og selskaper som tilbyr lån eller kjøp på kreditt.

– Vi har sett at vi ligger litt bakpå i Europa, sammenlignet med store big tech-selskaper som Google og Facebook. I tillegg begynner krypto for alvor å utfordre. Hvis ikke vi gjør noe for å øke innovasjonstakten vil vi tape på sikt, og med PSD2 har vi åpnet opp dørene for å tenke nytt rundt betaling og kreditt. Det vil også gi ringvirkninger ut i andre bransjer.

Som et eksempel på disse ringvirkningene viser Andersen til inkassobransjen, som han tror kan gå gjennom et skifte i årene fremover.

– Med utviklingen innen betalingsløsninger, digitale og programmerbare penger og smartkontrakter på blockchain som kan automatisere prosessen med å trekke penger basert på spesifiserte forhold og hendelser, kan innkreving i fremtiden bli langt enklere. Det kan bidra til å utfordre inkassobransjen, i form av et lavere antall inkassosaker og et redusert behov for tjenestene de tilbyr, forklarer han.

Han understreker riktignok at han ikke tror inkassoselskapene vil forsvinne, og at det vil alltid være et behov for dem.

– Men kanskje vil det være større behov for andre aktiviteter enn selve innkrevingen. Ved å benytte seg av mulighetene i PSD2 kan inkassoselskapene for eksempel fange opp kunder som begynner å slite tidlig, og forhindre at privatpersoner havner i en uheldig situasjon.



Magnus Källhager i Kreditz

PSD2 gir kredittforetakene en langt bedre bilde på låntakeres totaløkonomi

Takket være PSD2 har kredittforetak tilgang til transaksjonsdata som gir dem et langt bedre beslutningsgrunnlag. Det styrker også forbrukermakten, mener Magnus Källhager, selv om forbrukerne kanskje ikke alltid ser det selv, når de får avslag på en lånesøknad.



Det er én ting å ha tilgang til informasjon. Vårt mål var å gjøre noe intelligent med all denne nye dataen som nå ble tilgjengelig, i en relevant kredittsammenheng.

Magnus Källhager i Kreditz

Magnus Källhager har jobbet med kreditt- og risikospørsmål i ulike sammenhenger i to tiår, blant annet for selskaper som det svenske kredittselskapet UC, Q8, Skandiabanken, Bank Norwegian.

– Jeg har vært involvert med en rekke svært forskjellige institusjoner, og uansett hvor jeg er så er sluttvurderingen alltid den samme: Jo bedre og mer detaljert informasjon vi har, jo bedre grunnlag har vi for å gi de rette personene kreditt.

I 2018 etablerte han selskapet Kreditz, med en ambisjon om å bygge nye og bedre prosesser for kredittvurdering og kredittscoremodeller – muliggjort av innføringen av PSD2.

– Det er én ting å ha tilgang til informasjon. Vårt mål var å gjøre noe intelligent med all denne nye dataen som nå ble tilgjengelig, i en relevant kredittsammenheng. Utfordringen var at det ikke var noen gode tolkninger for å få forstå informasjon den gang, og det er noe vi har brukt mye tid på, forteller han.

— Styrker forbrukermakten

For Källhager handler PSD2 og open banking først og fremst om forbrukermakt – privatpersoners rett til å eie sin egen informasjon, og bruke den slik de selv ønsker.

– Det er dette som er den største fordel med PSD2. Med mer og bedre informasjon kan finansforetak og kredittselskaper fatte bedre beslutninger om hvem som bør få kreditt. Det styrker også forbrukermakten, selv om forbrukerne kanskje ikke alltid ser det selv, når de får avslag på en lånesøknad, sier han.

Et kriterium for at denne informasjonen skal komme både kredittgiverne og forbrukerne til gode er at man forstår dataene, og hva de ulike inntektene og utgiftene faktisk betyr.

– Det finnes personer med en liten økonomi som klarer seg veldig bra. De har orden på alt, har små penger inn og små penger ut. På samme måte finnes det personer med store inntekter og store utgifter. Ser vi kun på inntekt er kredittverdigheten til disse personene vidt forskjellige, men ved å hente inn mer data får vi et helt annet informasjonsbilde, påpeker Källhager.

— Transaksjonsdata gir et bedre bilde av totaløkonomien

Ved å se på transaksjonsdata kan man få et langt bedre bilde på faktisk økonomisk status enn man ville fått ved å kun se på tradisjonelle faktorer, da hovedsakelig årslønn forhenværende år.

– Andre typer inntekter, som for eksempel pensjoner, livsforsikringer, studiestøtte eller utleieinntekter, er også relevante for å bedømme sannsynligheten for at et lån blir tilbakebetalt. Det er jo dette som utgjør din totaløkonomi, poengterer Källhager.

Ved å inkludere disse faktorene i kredittvurderingen har kredittgivere et bedre grunnlag for å gi kreditt til de forbrukerne som fortjener det, selv dersom lønnsinntekten deres er lav.

– Og motsatt vei kan vi identifisere de som lever på små kreditter og raske lån. De som tilsynelatende er kredittverdige, men som har en økonomi som ikke ville holdt uten disse smålånene.

— Viktig å unngå fallgruver

Selv om informasjon er nøkkelen til gode kredittvurderinger er det likevel viktig å ikke stole blindt på dataene. En av de største fallgruvene ved datadrevne beslutninger er, naturlig nok, mangelfull informasjon.

– Det er viktig å fange opp anomaliteter i dataene. Hvordan ser dette ut sammenlignet med en normal konto? Er det noen avvik fra det vi forventer å se? I noen tilfeller må man ut ifra dette etterspørre ekstra informasjon, eller iverksette andre prosesser for å danne et godt beslutningsgrunnlag, sier Källhager.



— Det jeg vil ha som forbruker er god pakketering

I tiden som kommer forventer Källhager at forbrukerfokus og datatilgjengeligheten utvikles og styrkes ytterligere.

– Etter PSD2 bør det komme et PSD3 som ytterligere styrker open banking og open financing. Samtidig bør et sentralt fokus i fintech-industrien være å finne nye måter å samarbeide på, både oss i mellom og med bankene, for å skape nye kundevennlige og tilpassede løsninger.

Som et eksempel på hvorfor det er forbrukermakten og kundereisen som bør drive utviklingen fremover, viser Källhammer til at de bankene som har kommet lengst med sin digitale kundeopplevelse også er de som scorer høyest i forbrukerundersøkelser.

– Når vi snakker om kreditt og betalingstjenester er produktene i seg ganske enkle og standardiserte. Det jeg vil ha som forbruker er god pakketering og en enda bedre opplevelse. Hvem det er som låner meg pengene bryr jeg meg ikke noe om, sier han.

– PSD2 og open banking har gjort kreditt til en handelsvare. Forbrukerne kan nå bevege seg fritt mellom ulike plattformer, og da handler det om hvem som kan tilby de beste vilkårene og den beste oversikt over privatøkonomien, avslutter han.



Vegard Skaar Haveland i Tink

– PSD2 og open banking vil føre til at låneboken blir sunnere

Vegard Skaar Haveland i Tink mener PSD2 og open banking gir kredittmarkedet nye verktøy for å redusere mislighold, senke kostnader på utstedelse av lån og gjøre det enklere å si ja.

– Måten mange vurderer kreditt på i dag hører ikke hjemme i 2022, svarer Vegard Skaar Haveland på spørsmål om hvordan PSD2 og open banking kan påvirke det satte og vante innen kreditt og risiko.

Gjennom sin rolle som Payment Lead for Norden og Baltikum i Tink, et selvstendig fintech-selskap i Visa-konsernet, samt som styremedlem i organisasjonen Fintech Norway, har Haveland fulgt utviklingen innen open banking tett de siste årene.

– De offentlige tjenestene og kildene du har tilgang til i land som Norge og Sverige er absolutt gode, men du får ikke oppdatert informasjon om en kundes aktuelle økonomiske situasjon. Hvis en person har fått seg ny jobb, høyere lønn eller, på motsatt side, mistet jobben, så dukker ikke dette opp i en lånesøknad, påpeker han.

– Med open banking kan du verifisere inntektskilden øyeblikkelig, se bruksmønstre og fange opp en helt annen finansiell atferd enn ved å bare se på utdaterte tall. Det vil gi et bedre grunnlag for å ta kredittbeslutninger, utdyper han.

— Transaksjonsdata sier mye om deg som person

Med PSD2 og open banking får kredittselskapene nye og mer nøyaktige verktøy for å bedømme hvorvidt de skal innfri en lånesøknad eller ei.

– Det finnes mye verdifull informasjon i transaksjonsdata, som sier mye om deg som person. I land som Sverige, som ikke har gjeldsregistre slik vi nå har fått i Norge, kan transaksjoner blant annet røpe mye om andre lån du har. Men også her til lands kan transaksjonsdata bidra til å gi et mer nyansert bilde av, og en mer komplett fortelling om, en person enn hva dataene i gjeldsregistrene kan, sier Haveland.

Han trekker frem inntektskilder og inntektsstrømmer som et særskilt interesseområde.

– Med transaksjonsdata får du et mye tydeligere bilde på kundens ulike inntektsstrømmer, utøver lønnsinntekt. I Norge er det mange som har andre inntektskilder enn bare lønnen, eksempelvis inntekt fra utleie av bolig eller faste bidrag fra familiemedlemmer, som naturlig nok vil påvirke denne personens totale kredittverdighet, forklarer han.

Haveland mener disse verktøyene kan bidra til å redusere både mislighold og kostnader knyttet til utstedelse av lån, og samtidig gjøre det enklere å si ja til kredittverdige kunder som ellers kanskje ser noe svakere ut på papiret.

– Med de riktige dataene kan du filtrere bort søkere som er mer risky enn de fremstår, og samtidig gi de som fortjener å bli sett tilgang til mer riktig. Det vil føre til at låneboken blir sunnere.

— Open data kan fremdeles gi et konkurransefortrinn

Haveland trekker frem at det fremdeles også finnes kommersielle muligheter ved å inkludere transaksjonsdata i kredittvurderingene.

– Selv om PSD2 ikke lenger er et nytt konsept, og open data har blitt brukt i kredittmarkedet i flere år, er det jo fortsatt sånn at markedet beveger seg sakte. Aktører som bruker denne typen data vil kunne se på søkere på en annen måte og vurdere risikoen knyttet til dem annerledes. Det vil gi et konkurransefortrinn i form av at de kan tilby lån og kreditt til personer andre ikke tar inn, eller bedre vilkår til enkelte kunder, sier han.

— Ekstremt mye data

Haveland mener årsaken til at utviklingen innen open banking ikke har gått raskere enn den har gjort er sammensatt av flere faktorer. Blant annet er både tilgangen på APIer og kvaliteten på informasjonen betydelig bedre i dag enn for bare to år siden.

– Men først og fremst skyldes det nok at vi snakker om ekstremt mye data. For å bruke denne informasjonen på en god måte må man være gode på og gruppere og presentere den, og det har ikke vært styrken til bankene, påpeker han.

Open banking er fremdeles noe som er relativt nytt, og det er mange ulike områder å ta for seg. For å bli gode på dette, understreker Haveland, kreves det at man sitter i dataflyten, utvikler gode produkter i samspill med kunder og at man lærer seg faget.

– Jo mer data vi prosesserer, jo flinkere blir vi på å berike og presentere disse dataene. Nå har vi endelig kommet så langt at selskaper som Tink har blitt gode nok på databehandling, i stor nok skala, til at vi er klare for å virkelig gi merverdi. Det tror jeg er en av hovedgrunnene til at vi nå ser en taktendring i utviklingen.



// En stor del av innovasjonen og informasjonskraften blir tvunget frem av de nye utfordrerne – den gjengen som plutselig sier “Dette er en stor del av kundeopplevelsen, la oss ikke gjøre den så kjip som mulig!”

Vegard Skaar Haveland i Tink

— Innovasjonen drives av de nye utfordrerne

Fintech-industrien skal, ifølge Haveland, ha sin del av æren for utviklingen innen open banking, og måten transaksjonsdata brukes på i dag.

– Open banking er en måte å bryte opp informasjonsmonopolet til bankene på, og derfor er det naturlig å tro at de ikke ville kommet seg hit vi er i dag på egen hånd. Det er når dette monopolet nå brytes opp, og nye selskaper for tilgang til dataene, at innovasjonen skjer. Bankene har ikke vært de beste til å innovere på min informasjon og presentere relevante tilbud til meg som kunde. Dessuten har bankene mye mindre informasjon enn aktører som Tink, mener han.

Haveland tror også at de nye utfordrerne innen finans- og kredittmarkedene, samt fintech-industrien, på mange måter har gitt de tradisjonelle aktørene en grunn til å fokusere på innovasjon.

– En stor del av innovasjonen og informasjonskraften blir tvunget frem av de nye utfordrerne – den gjengen som plutselig sier “Dette er en stor del av kundeopplevelsen, la oss ikke gjøre den så kjip som mulig!” sier han.

– Nå har bankene begynt å se verdien i å samarbeide med fintech-selskapene, og hvordan slike samarbeid kan hjelpe dem med å løse eller unngå legacy-problemer og forbedre deres egen evne til å tilby datadrevne finansielle tjenester til sine kunder. Til syvende og sist har vi alle et felles mål om å tilby bedre kundebehandling, og nye og bedre kundereiser, avslutter Haveland.



Schrems II-avgjørelsen

Hvordan påvirker den norske bedrifter

Hovedbudskap

- Med de strenge reglene for overføring av personopplysninger ut av EU/EØS, vil norske virksomheter i realiteten få et regelverk som er nærmest umulig å etterleve.
- Overføringsreglene er svært tid- og ressurskrevende og tar bort fokuset fra virksomheters arbeid med å sikre det mer generelle personvernarbeidet i virksomheten.

Fakta og bakgrunn om Schrems II-avgjørelsen

EU-domstolen avsa sommeren 2020 en prinsipielt viktig avgjørelse om overføring av personopplysninger til tredjeland, den såkalte Schrems II-avgjørelsen. Avgjørelsen slo fast at Privacy Shield-avtalen mellom USA og EU/EØS var ugyldig. EU-domstolen oppstilte også et tilleggsvilkår for overføring til tredjeland. Tilleggsvilkåret innebærer at det ikke lenger er tilstrekkelig å bare bruke et gyldig overføringsgrunnlag, virksomhetene må også selv vurdere om beskyttelsesnivået i landet personopplysningene overføres til blir tilsvarende i praksis.

Bakgrunnen for Schrems II-avgjørelsen var en klage fra den østeriske juristen og personvernaktivisten Maximillian Schrems, som mente at personopplysningene knyttet til hans Facebook-konto ikke var godt nok beskyttet når de ble overført fra Europa til USA. Schrems krevde at det irske datatilsynet skulle stoppe overføringer av hans personopplysninger fra Facebook Irland til Facebook Inc. i USA. EU-domstolen var enige med Schrems og fastslo at Privacy Shield-avtalen mellom EU/EØS og USA var i strid med kravene til et tilstrekkelig beskyttelsesnivå i EUs generelle personvernforordning (GDPR).

Overføring av personopplysninger til tredjeland:

Europa har gjennom EU's generelle personvernforordningen (GDPR) et strengt regelverk for beskyttelse av personopplysninger. Utgangspunktet er at overføring av personopplysninger til tredjeland (ut av EU/EØS) er ulovlig med mindre man har et særskilt grunnlag for overføringen i tråd med GDPR kap. V. Et gyldig overføringsgrunnlag kan være beslutninger fra EU-kommisjonen om at et tredjeland har tilsvarende beskyttelsesnivå som i EØS ihht. GDPR art. 45. Har EU-kommisjonen fattet en slik beslutning, kan overføring skje uten ytterligere tilleggsvurderinger. Et annet gyldig overføringsgrunnlag er dersom tredjestaten har gitt nødvendige garantier ihht. GDPR art. 45. Slike garantier kan for eksempel gis gjennom å inngå EU-kommisjonens standard personvernbestemmelser (SCCs) eller bindende konsernregler i virksomheten. Overføringsgrunnlagene har til hensikt å sikre at behandling av personopplysninger i tredjeland oppnår et tilsvarende vern som det de ville hatt innenfor EU/EØS.



- Problemet synes å være at EU-domstolen og EDPB legger opp til en svært streng tolkning av regelverket. Særlig problematisk er dette for små og mellomstore virksomheter, som også utgjør majoriteten av selskaper i Norge. Dersom regelverket skal tolkes såpass strengt, står hundrevis av virksomheter i fare for å måtte forholde seg til et regelverk det i realiteten er nærmest umulig å etterleve, sier Arnt Olav Aardal, Partner i BDO Advokater AS

Om tilleggskravet etter Schrems II-avgjørelsen og ny veiledning fra EDPB:

I Schrems II-avgjørelsen oppstiller EU-domstolen et tilleggskrav for overføring av personopplysninger til tredjeland. Tilleggskravet går ut på at det ikke lenger er tilstrekkelig å bruke et gyldig overføringsgrunnlag, slik som EU-kommisjonens standard personvernbestemmelser (SCC) eller bindende konsernregler i virksomheten. Virksomhetene må også selv undersøke om beskyttelsesnivået for personopplysningene blir tilsvarende i praksis, gjennom en såkalt Schrems II-vurdering.

For å hjelpe virksomheter med vurderingene, publiserte EUs personvernråd (EDPB) i november 2020 en veileder. Gjennom seks steg lister veilederen opp hvilke vurderinger og sikringstiltak som må på plass for at personopplysningene som overføres får et tilsvarende beskyttelsesnivå som i EU/EØS. En oppdatert og revidert utgave av denne veilederen ble publisert i juni 2021. Mens de seks stegene består, inneholder den nye veilederen blant annet et nytt unntak til steg tre. Unntaket går ut på at man ikke trenger å stoppe overføringen dersom man kan påvise og dokumentere at den aktuelle lovgivningen eller praksisen i landet det overføres til ikke vil ha innvirkning på personopplysningene som behandles. Man kan også se hen til de praktiske erfaringene til dataimportøren hva angår henvendelser fra nasjonale myndigheter om tilgang til data knyttet til liknende dataoverføringer. Unntaket skal likevel tolkes strengt og kun benyttes leilighetsvis, men gir noe rom for å unnta overføringsreglene der virksomhetene kan påvise og dokumentere slik manglende innvirkning.

EU-kommisjonen med nye standard personvernbestemmelser (SCC):

EU-kommisjonen publiserte i juni 2021 nye og oppdaterte standard personvernbestemmelser (såkalte «Standard Contractual Clauses» (SCC)). De nye personvernbestemmelsene SCC-en er modulbasert, som betyr at den kan brukes uavhengig av om man er databehandler eller behandlingsansvarlig.

Mens den tidligere SCC-en kun åpnet for to moduler:

1. overføring fra en behandlingsansvarlig til en databehandler, og
2. overføring fra en databehandler til en annen databehandler,

åpner den nye SCC-ene opp for ytterligere to nye moduler:

3. overføring fra en databehandler til en behandlingsansvarlig, og
4. overføring fra en behandlingsansvarlig til en annen behandlingsansvarlig.

Den nye SCC-ene er med dette mer fleksibel enn tidligere: Avtalen tar høyde for at flere enn to parter kan inngå samme avtale. Avtalen legger også til rette for at nye parter kan tiltre avtalen i etterkant. Den nye SCC-en skal med dette gjøre det lettere for virksomheter å overføre personopplysninger ut av EU/EØS, og samtidig ivareta de strenge overføringskravene etter både GDPR og Schrems II-avgjørelsen.

Storbritannia (UK) med adekvansbeslutning for Storbritannia

EU-kommisjonen vedtok i juni 2021 at Storbritannia har et godt nok beskyttelsesnivå for personopplysninger. Det betyr at man kan fortsette å overføre personopplysninger til Storbritannia uten ekstra forpliktelser, selv om Storbritannia ikke lenger er en del av EØS. Beslutningen er gyldig i fire år

frem til 27. juni 2025, og kan forlenges dersom vilkårene for dette er oppfylt. Samtidig kan beslutningen også oppheves tidligere dersom Storbritannia senker beskyttelsesnivået for personopplysninger.

Norske virksomheter vil i realiteten få et regelverk som er nærmest umulig å etterleve:

Problemet med tilleggskravet finner vi i veilederen fra EDPB, som beskriver hvordan virksomheter gjennom seks steg skal vurdere beskyttelsesnivået i landet personopplysningene overføres til. Stegene er av mange blitt sterkt kritisert, da EDPB synes å legge opp til en svært streng tolkning av hvordan reglene skal forstås.

Virksomheter kritiske til veiledningen i høringsrundene:

I høringsrundene til den nye og reviderte veilederen fra EDPB, reagerte mange virksomheter på at veilederen ikke synes å legge opp til den risikobaserte tilnærmingen GDPR ellers legger opp til. Veilederen synes heller å pålegge virksomhetene en omfattende vurdering av beskyttelsesnivået i landet de overfører personopplysninger til, omstendigheter det for mange vil være umulig å vurdere.

Konsekvensene av Schrems II-avgjørelsen:

EU-domstolen opphevet i Schrems II-avgjørelsen overføringsgrunnlaget privacy shield for personopplysninger til tredjeland. Norske virksomheter som belaget seg på dette overføringsgrunnlaget må nå finne andre måter å overføre personopplysninger på. Datatilsynet har uttalt at et viktig sted å starte er skaffe seg en oversikt over virksomhetens overføringer til tredjeland, og begynne på vurderingene om beskyttelsesnivået i landet de overfører til.

Har nok blitt tolket strengere enn hva som er ment:

En av dommerne som skrev Schrems-avgjørelsen, har uttalt at den nok har blitt tolket strengere enn hva som er ment

- Mange virksomheter uttrykker stor bekymring og usikkerhet knyttet til hvordan de skal håndtere utfallet av Schrems II-avgjørelsen. Her har Datatilsynet et særlig ansvar for å bidra til at vi som jobber med personvern kan gi forsvarlige og pragmatiske råd til virksomheter, som gjør regelverket mulig å etterleve, avslutter Arnt Olav Aardal.

Fair lanserer «netto null»

Klimakonvensjonen ble etablert i Rio de Janeiro i Brasil i 1992 under FN-konferansen om miljø og utvikling. Konvensjonen har som mål å hindre farlige menneskeskapte klimaendringer.

Gjennom Parisavtalen fra 2015 har landene satt seg som mål at den globale oppvarmingen skal holdes godt under to grader sammenlignet med førindustriell tid. Landene skal tilstrebe å begrense temperaturøkningen til 1,5 grader. For å få til dette har landene vedtatt et mål om at verdens samlede klimautslipp så raskt som mulig skal slutte å vokse. I andre halvdel av århundret skal verden være klimanøytral. Det betyr at mengden karbon som slippes ut i atmosfæren fra menneskelig aktivitet ikke skal være større enn det naturen absorberer hvert år når f.eks. skog og planter vokser.

I partnerskap med KAPO har Fair som selskap satt som mål å bli helt klimanøytrale, med et netto null karbonavtrykk, og dermed bli det første helt klimanøytrale fakturahåndteringsselskapet.

Vår samarbeidspartner KAPO benytter seg av noen av verdens strengeste standarder for klimakompensasjon – Gold Standard og VCS (Verified Carbon Standard). Dette er internasjonalt anerkjente standarder, som stiller strenge krav til klimaprojekter og utstedelse klimakreditter. Standardene har mye til felles, og er begge langt strengere enn FNs program for frivillige klimakreditter (CDM).

Vi har i samarbeid med KAPO utarbeidet produktet «netto null» for våre kunder som benytter Fair til å sende ut fakturaer. En papirfaktura slipper ut vesentlige mengder CO₂ (slik vi har skrevet om her), og selv om vi først og fremst jobber med å kutte utslipp ved å digitalisere utsendelsene er det viktig at vi kan klimakompensere både de fakturaene som fortsatt går ut på papir og de digitale. Med dette blir Fair en viktig samarbeidspartner for leverandører som ønsker å bidra til FNs klimamål hvor Norge har meldt inn et mål om å redusere utslippet av klimagasser med 50 til 55 prosent innen 2030.



Rune Heimstad i Fair Group

- Fair ønsker å ta en ledende posisjon innen bransjen, og jobbe for å fremme gode prosjekter som våre kunder kan klimakompensere med. Klimakompensasjon blir et viktig bidrag til bærekraftige tjenester fremover, sier leder for vekstinitiativer i Fair Group, Rune Heimstad

Flere av våre kunder har allerede meldt seg på, og vårt datterselskap Fair Collection er allerede klimakompensert. Vi vil i tiden fremover løfte frem flere samarbeidspartnere som har tatt grep.

Et av prosjektene vi fremmer er Uchindile & Mapanda i Tanzania. I perioden 1990-2010 mistet Tanzania nesten 20 prosent - omtrent 8 millioner hektar - av all skogen i landet. For å snu denne trenden plantes det gjennom dette prosjektet trær i regionene Uchindile og Mapanda. Før prosjektet ble opprettet bestod disse områdene av hovedsakelig gressletter i svært dårlig stand, med betydelig mindre opptak av CO₂ enn skogen som plantes nå.

Prosjektet har en total størrelse på 11.300 hektar med skog, og er sertifisert med VCS gjennom Verra.

Uchindile & Mapanda prosjektet støtter lokalbefolkningen gjennom både nye arbeidsplasser, infrastruktur og utdanning. Totalt har prosjektet skapt 340 nye arbeidsplasser, fordelt på 4 lokale landsbyer. Det legges også stor vekt på likestilling, og jobber tilbys på like vilkår uavhengig av kjønn, minus én prosent ved slutten av 2021.

— Klimakreditter

- Kapo selger klimakompensasjon i prosjekter som driver med planting og bevaring av skog.
- Alle prosjekter er sertifisert gjennom noen av de strengeste standarder som finnes for klimaprojekter (Gold Standard, Verra)
- Alle prosjekter bidrar mot flere av FNs bærekraftsmål.
- Alle kvoter slettes i internasjonale registre for full gjennomskiktighet og sporbarhet.

Dere kan lese mer om standardene Fair støtter på disse sidene:

Mer info: <https://www.goldstandard.org/>

Mer info: <https://verra.org/project/vcs-program/>

Begge standardene har lange og spesifikke kravlister til de ulike typer prosjekter, samt systemer for registrering og sporing av kreditter for full gjennomskiktighet og for å forhindre dobbelttelling.



Gold Standard®

— Våre "netto null" kunder

Netto Null er et produkt fra Fair Distribution som støtter opp under forpliktelsene i Parisavtalen, hvor Norge har meldt inn et mål om å redusere utslippet av klimagasser med 50 til 55 prosent innen 2030.

- Som selskap håper Fair på at det kan bidra til disse viktige forpliktelsene, og ser frem til å få mange kunder inn i «netto null» familien, sier leder for vekstinitiativer i Fair, Rune Heimstad.

— Motkraft



Bjørn Christian Spieler i Motkraft

Non-Profit strømselskapet Motkraft utvider bærekraft satsningen til å også gjelde utsendelse av fakturaer. Gjennom samarbeidet med Fair blir Motkraft første strømløseleverandør som blir helt klimanøytrale på faktura utsendelse gjennom faktura produktet «netto null»

- Med Fair klarte vi å få en tilnærmet 100% digitaliseringsgrad på våre faktura utsendelser. Nå tar vi det et steg videre og blir helt klimanøytrale med «netto null» produktet til Fair. I tillegg til å være et non-profit selskap, er det viktig for Motkraft å levere en mest mulig bærekraftig totalleveranse av strøm til våre kunder, sier daglig leder Bjørn Christian Spieler.

— Fair Collection



Marius Wærsten i Fair Collection

Fair Collection er en pionér innen bærekraft i bransjen. I samarbeid med KAPO og «Netto null» produktet til Fair Distribution, blitt vi det første inkassoselskapet som har klimakompensert for hele den operasjonelle driften inkludert faktura utsendelsene til kundene.

Operasjonell leder Marius Wærsten i Fair Collection har stort fokus på bærekraftig drift av selskapet. Bærekraft er en av hjørnesteinene i Fair, og har vært blant driverne til hva selskapet har blitt i dag

- Vi ønsker å sette standarden for effektiv bruk av de ressursene vi har til rådighet. Konsekvensene av menneskeskapte klimaendringer blir stadig større. For Fair Collection er det viktig å ta ansvar gjennom et netto nullutslipp, gå foran og vise bransjen at det går an sier Marius Wærsten.



Fair Group AS

Postboks 45 Thorshov
0412 Oslo

www.fair.no

Besøksadresse

Sandakerveien 24D
0473 Oslo

Telefon 46 702 022



Creditsafe Norway AS

Postboks 9108 Grønland
0133 Oslo

www.creditsafe.no

Besøksadresse

Storgata 7
0155 Oslo

Telefon 800 24 722