

Credit Quarterly

Q3 - 2020



Digitalisering av kreditthåndtering i krisetider



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

I tiden siden 12. mars har mange, inkludert oss selv, spekulert i hvordan en nedstengning av økonomien ville slå ut på betalingsevnen til norske konsumenter og foretak. Vi ser at mange har tilpasset seg den nye hverdagen, og gjort tilpasninger for å klare seg på best mulig måte. Digitalisering har vært mye av nøkkelen til dette, og vi vier derfor mye plass til dette temaet i denne versjonen av Credit Quarterly.

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 330 millioner foretak. Creditsafe har i dag over 100 000 kunder og jobber fra 18 internasjonale kontor i Europa, USA og Asia. Som kunde kan du være trygg på at vi alltid arbeider med å gjøre mer informasjon tilgjengelig i våre databaser.

Økonomien har til nå greid seg bemerkelsesverdig bra, men det er flere tegn til at det starter å slå sprekker. Siste oversikt fra Finanstilsynet viser at det første halvår var en liten vekst i antall inkassosaker til behandling, men mer interessant, at den samlede inkassogjelden nå er på svimlende 115 milliarder kroner. Dette kommer til å gi utslag på betalingsevne og konkurser i tiden fremover, og vi er redd for at vi fremover kommer til å se en fortsatt vekst i mislighold. Antall oppbud stiger, opp med over 50% de siste ukene, sammenliknet med fjoråret, mens det totale antallet konkurser begynner å nærme seg fjorårets nivå. Det er mange faresignaler, men den norske økonomien har vist en fantastisk evne til å absorbere kriser, så det blir spennende å følge fortsettelsen.

Vi ser enda ingen eksplosjon i verken inkassosaker, betalingsanmerkninger eller konkurser. Vi, blant flere, har foreløpig tatt feil og hvorfor skal vi se nærmere på i denne rapporten. Vi skal se på betalingsdyktigheten til norske forbrukere og selskap akkurat nå, si litt om hvordan dette kommer til å utvikle seg og vi har også tatt for oss hvordan adferdsendringene ser ut. Vi har snakket med Aprila Bank om hvordan de jobber med digitalisering, med Neonomics om nye betalingsløsninger, med Virke om digitalisering av varehandel og vi har fått Virke inkasso til å kommentere endringene som fra 1.10 gjelder i inkassoloven. Det blir også en del informasjon om inkasso og betalingstider. Til slutt kommer vi med noen tips til god faktureringskikk, som det er viktig å ha fokus på i disse dager. Vi håper du setter pris på rapporten!

– Koronapandemien har vært en sårt trengt vind i seilene for deler av detaljhandelen

Flere bransjer i detaljhandelen har opplevd en oppgang under koronaperioden. Likevel advarer direktør Harald Jachwitz Andersen i Virke Handel aktørene mot å bruke den ekstraordinære situasjonen som et hvileskjær.

– Det er viktig at aktørene innen detaljhandel bruker tiden vi er inne i til å rigge seg klar til den nye virkeligheten som møter oss. Koronaeffekten er forbigående, og når denne situasjonen er over vil de samme utfordringene komme tilbake – med enda sterkere kraft, understreker Harald Jachwitz Andersen.

Veksten innen detaljhandel har vært relativt svak de siste årene, og flere bransjer har tapt en stadig større andel av markedet til netthandel.

Under koronapandemien har riktignok deler av den fysiske handelsstanden fått en oppsving, men samtidig har vridningen mot netthandel aksellerert betraktelig. Fra 2012 til 2019 hadde netthandel en gjennomsnittlig årlig vekst på 13,3%. Hittil i år viser tallene en vekst på hele 32%.

– Dette hoppet skyldes ikke bare at de som tradisjonelt handler online handler mer, men også at stadig flere har oppdaget fordelene med å handle på nett. Selv mange eldre har nå beveget seg over på nett, og jeg tror vi vil se et varig skift i kundeadferden, sier Andersen.

// Vi har gått mann av huse til hagesentre, møbel-, interiør- og byggevareforretninger. Disse bransjene har hatt en helt eventyrlig vekst de siste månedene.



Harald Jachwitz Andersen, Direktør Virke Handel

— Tre dominerende trender i varehandelen

Han peker til tre trender som nå har påvirket detaljhandelen i lang tid:

1. Netthandel vokser raskere enn handel i fysiske butikker

Fra 2012 til 2019 vokste netthandelen i snitt med 13,3% hvert år. For fysisk handel var den årlige veksten på kun 2,3%.

2. Veksten i tjenestekonsumet er sterkere enn veksten i varekonsumet

Nordmenn bruker generelt stadig større andel av pengene sine på tjenester fremfor varer. Dette gjelder særlig reiser generelt, og utenlandsreiser spesielt, men også restaurantbesøk, kulturopplevelser o.l.

3. Nordmenn har en forkjærlighet for grensehandel

Antallet nordmenn som reiser til Sverige for å handle inn dagligvarer, og da særlig mat og drikke, gjør at grensehandelen har hatt en betydelig større vekst enn norsk varehandel de seneste årene.

På tross av disse trendene har enkelte bransjer i detaljhandelen gjort det relativt bra de siste årene.

– Det segmentet som kanskje har gjort det aller best er det vi kaller “bredt vareutvalg”, altså butikker som Clas Ohlson, Billema, Europris og lignende. Vi ser en markant bransjeglidning mot slike utsalgssteder, som plukker varer fra andre bransjer og fokuserer på lavprisvarer.

I motsatt ende av spekteret finner man klær, sko og mote, som er de segmentene som har hatt det tøffest i forbindelse med endringene i nordmenns handlemønster.

— Koronapandemien splittet detaljhandelen i to

Da koronapandemien traff Norge, og strenge tiltak ble satt i verk for å begrense smitten, hadde det en umiddelbar påvirkning på tjeneste- og varekonsumet vårt. Vi sluttet å reise, vi gikk ikke lenger ut for å spise, kulturarrangementer ble avlyst og vi tilbrakte i det store og det hele mye mer tid hjemme.

– Koronapandemien splittet på mange måter detaljhandelen i to. Fordi vi går hjemme med utsikt til kjøleskapet 24 timer i døgnet har de som selger varer du putter i kroppen, først og fremst dagligvarehandelen og Vinmonopolet, gått som en kule gjennom hele koronaperioden. Samtidig fikk de som selger det du har på kroppen, altså klær og sko, en fryktelig inngang til koronaperioden, med en umiddelbar nedgang på opp til 90% i mars og april, forteller Andersen.

Sistnevnte bransjer så riktignok en bedring i mai, juni, og juli, men i august viste tallene nok en gang negativ vekst.

– Dette er nok et eksempel på hvor urettferdig verden er. De bransjene som slet mest før pandemien fikk også den tøffeste starten etter koronautbruddet, og vil sannsynligvis ikke greie å hente seg inn igjen i år, understreker direktøren i Virke Handel.

— Vi har gått mann av huse til møbel- og byggevareforretninger

Aktørene innen dagligvarehandel er ikke de eneste som har kunnet nyte godt av nordmenns endrede forbruksvaner under koronapandemien.

Også segmentene møbel, interiør, hage og byggevare har hatt en enorm vekst hittil i år:

Planter og blomster: +24%

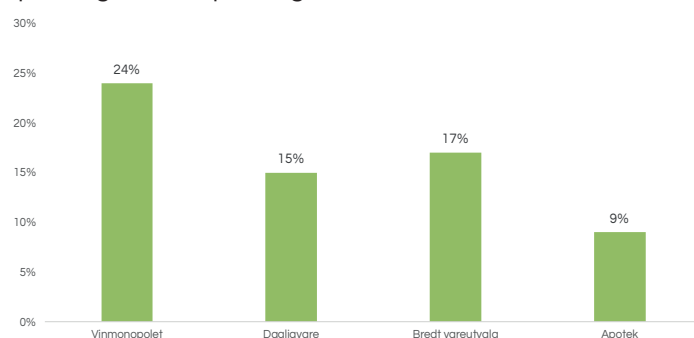
Byggevare: +19%

Elektriske husholdningsapparater: +16%

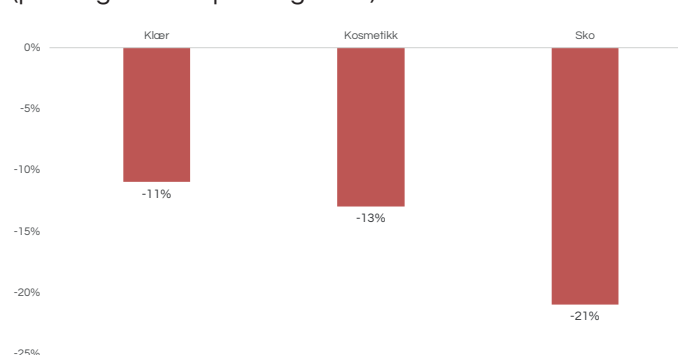
Møbler: +12%

– Vi har gått mann av huse til hagesentre, møbel-, interiør- og byggevareforretninger. Disse bransjene har hatt en helt eventyrlig vekst de siste månedene, kommenterer Andersen.

Bransjer med stor vekst under koronaperioden (jan-aug 2020 vs jan-aug 2019)



Bransjer som har blitt hardt rammet av pandemien (jan-aug 2020 vs jan-aug 2019)



// I dag er bærekraft et konkurranseelement, men om kort tid vil dette være en hygienefaktor.

— Ringvirkningene vil treffe oss alle

De store forskjellene mellom ulike segmenter av detaljhandelen gir et godt bilde på det Andersen beskriver som en langt mer polarisert norsk økonomi enn tidligere.

Selv om enkelte bransjer har opplevd en oppgang i koronatiden, og konkurranset mange forventet har uteblitt, påpeker Virke-direktøren at det er flere faresignaler som kan vise seg å ha stor betydning for den fremtidige norske økonomien:

- Flere bransjer, eksempelvis bygg og anlegg, er sensykliske. Faktorer som lav igangsetting av nye boligprosjekter kan gi et negativt utslag på et senere tidspunkt.
- En del av den konkurranseutsatte industrien har blitt kraftig påvirket av situasjonen, noe som trolig vil få uunngåelige ringvirkninger for mange av oss.
- For deler av tjenestenæringen, da særlig reiseliv og kultur, har pandemien gjort store skader som det vil være vanskelig å hente seg inn fra.

– Jeg tror vi må innse at ringvirkningene av denne situasjonen vil treffe oss alle. Det sniker seg inn en større grad av usikkerhet i norsk økonomi, og dette vil også påvirke detaljhandelen, mener han.

– Når en vaksine er utviklet og implementert, og gode behandlingsformer er på plass, kan vi for alvor begynne å finne veien tilbake til normalen. Da er det grunn til å tro at veksten enkelte bransjer har sett vil bli borte, og at disse aktørene igjen vil stå overfor mange av de samme utfordringene som før pandemien.

— Butikkene må lære av nettaktørene

Vi har allerede sett at nordmenn hopper på sjansen så fort svenskegrensen åpnet, eller røde land ble gule. Alt tyder derfor på at tjenestekonsumet vil ta seg opp igjen, og at trendene som definerte markedet før pandemien også vil være aktuelle når vi finner veien tilbake til “den nye normalen”.

Netthandelen har trolig gjort et varig hopp under korona, og vil ventelig fortsette å vokse betydelig raskere enn handel i fysisk butikk.

– Jeg har samtidig fortsatt troen på de fysiske butikkene. Jeg tror de fremdeles har en viktig funksjon, enten det er som fremskutte lagre, eller som arenaer der man kan engasjere, inspirere og begeistre kunder, og by på det lille ekstra, sier Andersen.

Likevel mener han at detaljhandelens fremtid avhenger av bransjens endringsvilje- og evne. For å holde seg relevant i en stadig mer digitalisert hverdag må butikkene tørre å eksperimentere, og utforske mulighetene som ligger i å kombinere det fysiske med det digitale.

– Det digitale aspektet representerer fantastiske og uante muligheter for de tradisjonelle butikkene, men da må de lære av nettaktørene. De må kunne tilby sømløs og friksjonsfri tilstedeværelse, og bruke data på en bedre måte for å tilby en skreddersydd og personifisert kjøpsopplevelse, utfordrer han.

Bærekraft blir en hygienefaktor

— I tillegg til de returnerende trendene, tror Andersen at detaljhandelen også vil bli utfordret i langt større grad av et stadig sterkere fokus på bærekraft.

– Fremvoksende generasjoner, som allerede er etablerte forbrukere, vektlegger bærekraft i langt større grad enn tidligere generasjoner, og konsumerer også mindre. Derfor må bransjene i detaljhandelen kunne levere på bærekraft og være mest mulig sirkulære. Ombruk og gjenbruk blir trolig sentralt, og forhandlerne må kunne overbevise kunden om at både produktet og alle ledd i produksjonen er bærekraftige, utdyper han.

– I dag er bærekraft et konkurranseelement, men om kort tid vil dette være en hygienefaktor.

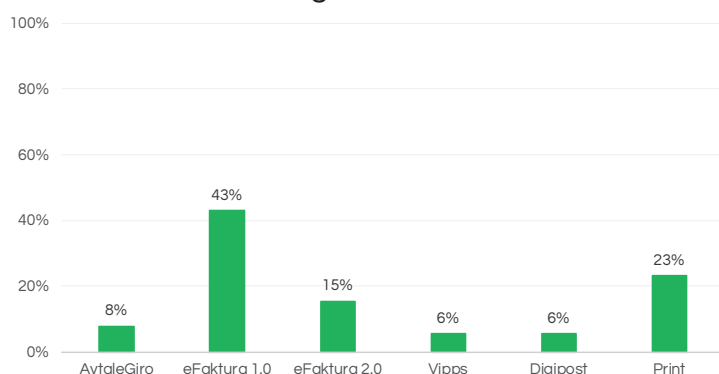
God faktureringsskikk

Inkassobransjen har fokus på god inkassoskikk i forhold til hvordan utestående krav kan inndrives når fakturaen ikke blir betalt. Innenfor inkasso er det godt forankret at det ikke skal påføres skyldner mer i inndrivelseskostnader enn det faktisk koster å inndrive utestående, selv om dette er et vidt tolket regelverk.

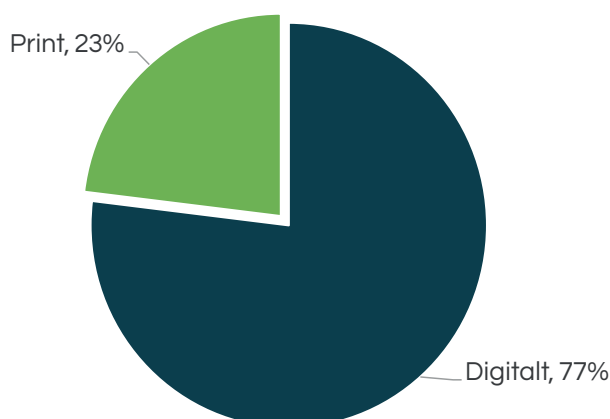
Men hva med god faktureringsskikk?

I dag finnes det mange forskjellige kanaler hvor man kan sende fakturaer. Print, e-post, eFaktura, avtalegiro, sms og Vipps er alle eksempler på utbredte distribusjonskanaler. Men hvordan fordeler totalvolumet seg til privatkunder, hva er vanlige forfallsfrister, og bør man belaste papirfakturaer med gebyr?

Fordeling mellom kanaler



Fordeling Digitalt / Print



Ovenfor viser vi den totale fordelingen av fakturaer målt i kanaler på fakturaer mot privatpersoner. Totalt er det estimert at 77 prosent av massen går digitalt, mens 23 prosent fortsatt går på papir. På bedrifter går i dag 43 prosent av volumet via EHF, mens resten går gjennom epost eller print.

Tallene stammer fra Oslo Economics

Kilder: <https://www.regjeringen.no/globalassets/departementene/nfd/dokumenter/rapporter/oe-rapport-2020-37-elektronisk-faktura.pdf>

Totalt sendes det årlig ut ca 390 millioner fakturaer, hvorav 250 millioner av disse sendes til privatpersoner. 58 millioner av disse blir sendt i posten, mens 192 millioner sendes via elektroniske kanaler.

Forfallsfrist

Normalt sett har en faktura mellom 10 og 14 dagers forfall. Det er store variasjoner, og noen har kortere frister, mens det i handel mellom bedrifter ofte er lengre frister.

Kostnader

En papirfaktura koster rundt 5 kroner å sende ut, mens en digital utsendelse koster rundt 2 kroner å sende ut.

Mange selskaper tar i dag et gebyr ved papirutsendelse. Gebyrene var i sin tid en motivasjon for å flytte betaler over fra papir til digital faktura, ofte relatert til miljøkostnadene ved å sende papirfaktura.

I dag, med en papirandel på ca 23% er det lite å hente på konvertering fra print til digital. Erfaringer viser at det er den eldre generasjonen og de svakere økonomiske samfunnsgruppene som stort sett får papirfaktura i posten.

Det såkalte «miljøgebyret» er ikke regulert og det varierer hva bedriftene tar, fra rundt 30 kroner og opp til 70 kroner per utsendte papirfaktura.

Med et volum på printede fakturaer på 58 millioner og et gebyr på 50 kroner, gir dette en potensiell inntekt på ca 3 milliarder i året. Med 5 kroner i kostnad per postale faktura, gir dette en margin på 10 ganger kost.

— Purringer

Du kan stort sett bruke hvilken forfallsdato du ønsker, men det er regler for når du kan sende purringer.

En purring til privatpersoner kan først sendes etter 14 dager (dersom det skal påføres gebyr) og må ha 14 dagers betalingsfrist. Dersom man sender purring eller inkassovarsel uten gebyr kan dette gjøres allerede dagen etter forfall med 14 dagers betalingsfrist.

Flere og flere selskap benytter seg i dag av EU-direktivet for forsinket betaling, og muligheten til å sende en purring fra dagen etter forfall. Mange bedrifter benytter seg av muligheten til å sende purringer tidligere, og belaste høyere gebyrer (opp til 40€). Dette gir en positiv effekt på kapitalen, og bidrar til å presse kredittiden ned. På tross av dette velger fortsatt mange bedrifter å sende inkassovarsel 14 dager etter forfall med vanlig purregebyr.

— Endringer i reglene for purregebyrer

Fra 1 oktober ble purregebyret regulert ned fra 70 til 35 kroner. Enkelte bransjer vurderer å kompensere for dette ved å splitte opp fakturaene og fakturere per produkt istedenfor med en samlefaktura som de gjør i dag.

Det sendes i dag ut ca 87 millioner purringer. Med de nye satsene fra 1 oktober gir dette en inntektsreduksjon på 3,04 milliarder kroner. Justis- og beredskapsminister Monica Mæland begrunnet justeringen med at automatisering har redusert kostnadene betraktelig og at det derfor ikke er noen tvil om at folk har betalt for mye i gebyrer.

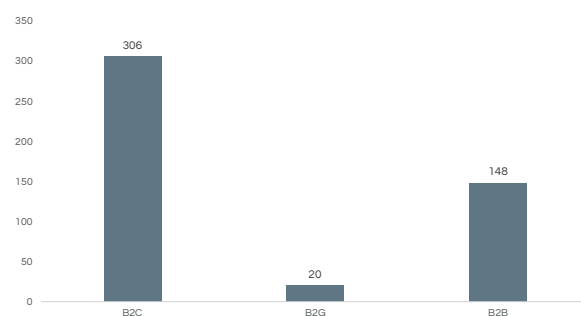
Dette vil for enkelte bedrifter skape et gap i inntektene som vanskelig kan erstattes med andre inntekter. Samtidig ser vi at det er stort fokus på ESG i bedrifter, hvor investorer og eiere søker bedrifter som skiller seg ut med god ESG profil, og samfunnsansvar er en stor og viktig del i dette.

Det er et stort samfunnsansvar som påligger bedriftene å ha god faktureringsskikk. Samfunnsgrupper som allerede er hardt økonomisk belastet får en ekstra "straffekostnad" i milliardklassen uten en god faktureringsskikk.

God faktureringsskikk bør bli en del av ESG-satsningen til bedrifter. ESG skaper selskapsverdi.

Men god faktureringsskikk bør også komme på den politiske agendaen. Det er ingen god grunn til at et papir/miljø gebyr skal overstige kosten ved å sende ut en papirfaktura. Ei heller at produkter fra samme leverandør ikke blir samfakturert for å spare kostnader og miljøavtrykket

Antall faktura og purringer



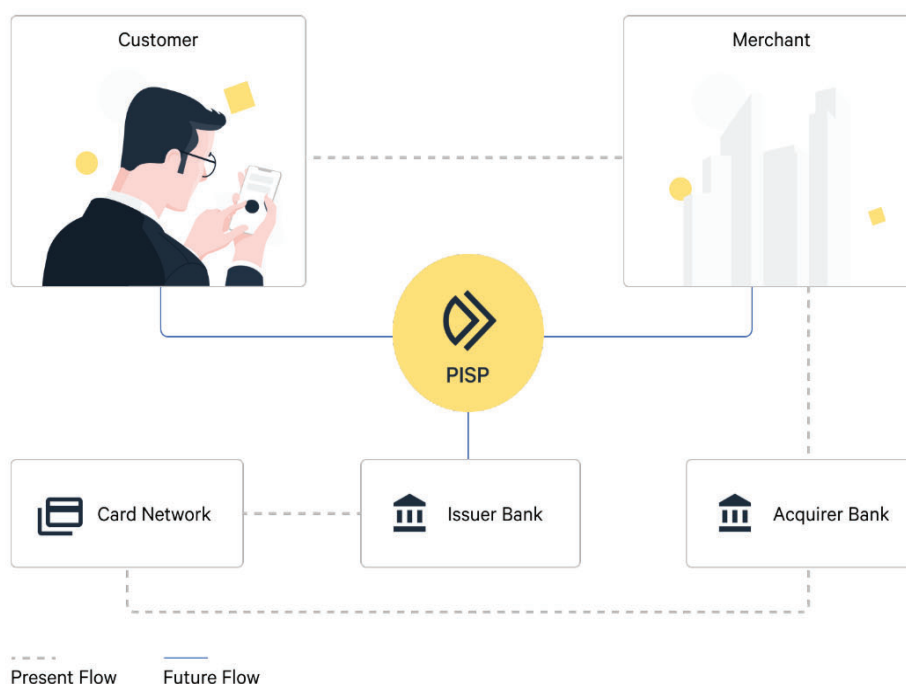
Rune Heimstad, Daglig leder - Fair Group AS

Hvordan PSD2 forandrer fremtidens betalinger

Av: Christoffer Andvig, CEO Neonomics

Før innføringen av PSD2 stagnerte innovasjon innen finanstjenester, mens andre industrier kjørte fremover med innovative produkter og tjenester. PSD2 ble introdusert for å kunne takle denne utfordringen og for å muliggjøre et integrert finanssystem som tillater både etablerte og nye aktører å bygge innovative produkter og tjenester. Det har også tillatt fintechs å presse grenser innenfor finansielle tjenester, og tvunget eksisterende leverandører til å endre seg.

Payment Initiation Services



Forbrukerne har hatt stor nytte av disse endringene, som har gitt dem økt kontroll over sine økonomiske data. Disse endringene har tillatt dem å diktere hvordan og når informasjonen deres blir brukt - og av hvilke selskaper. Det har også medført en endring i hvordan elektroniske betalinger håndteres, slik at tredjeparter kan innføre sikrere og mer innovative betalingsflyter innen konto til konto-betaling. Dette fjerner samtidig behovet for direkte interaksjon med bankene.

Hos Neonomics er vi i forkant med å tilby nye og innovative betalingsløsninger til våre kunder, som er drevet av open banking. Vi så behovet for en API-plattform som kobler alle bankenes API' gjennom én samlet API - der nye og eksisterende aktører kan bygge innovative betalingsprodukter gjennom en enkelt integrasjon. Neonomics API er koblet til de fleste store bankene i Europa, som teller mer enn 2000 banker totalt.

I februar 2020 lanserte Neonomics sin live PSD2 betalingsløsning i Finland sammen med Kivra. Dette som en av de første praktiske applikasjonene av PSD2 i betalings-APIer i Europa. Med Kivra sin digitale postkasse har nå deres finske kunder muligheten til å utføre betalinger ved hjelp av Neonomics open banking-API - og utløse betalinger direkte fra bankkontoen i stedet for via debet, kredittkort eller via deres nettbank.

Betalingsprosessen i Kivra-appen, drevet av Neonomics

Steg 1: Gå inn i Kivra-appen og sjekk ubetalte fakturaer

Steg 2: Vis faktura, klikk 'betal' og bekreft

Steg 3: Bekreft detaljer

Steg 4: Gå til bankenes app (eksempel: Nordea)

Steg 5: Fakturaen er betalt

— Hva dette betyr for fremtidens betalinger

Kivras use-case demonstrerer hvor raskt bedrifter kan realisere fordelene med PSD2 og open banking ved å bruke en integrert konto-til-konto-betaling. Ved å velge en API-plattform som Neonomics kunne Kivra raskt lansere tjenesten, uten en langvarig prosess med testing - og integreringsarbeid for hver enkelt API-tilkobling. Med denne løsningen kan forbrukerne dra nytte av et bredere og bedre utvalg av forskjellige typer betalingstjenester og tjenesteleverandører.

Digitale postkasser er bare en av de mange ulike typer tjenester hvor man kan benytte API-drevne betalinger. Mange flere tjenester som e-handel, parkering og bompengebetaling, hotell, reiser etc, kan nå dra nytte av dette for å oppnå betydelige kostnadsbesparelser - samtidig som de tilbyr en bedre brukerflyt og styrket kontroll og sikkerhet. Hvis du har en sømløs integrasjonskanal er det et skritt i riktig retning mot å være en relevant aktør innen open banking.



Analyse

Konkurser & betalingsanmerkninger



Den overraskende trenden fortsetter: Nedgang i antall konkurser over hele linja

Første og andre kvartal i 2020 ble på mange måter definert av konkursene alle trodde ville komme – men som aldri kom. Glemte ekspertene å inkludere den norske edrueligheten i beregningene?



Per Fjærestad, Creditsafe Norway

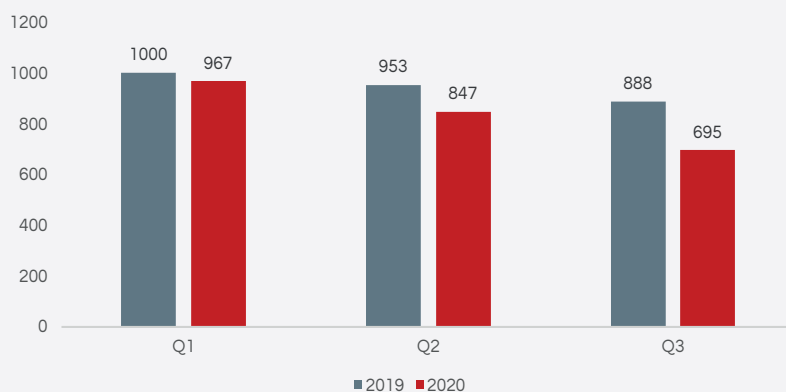
Statistikkene for tredje kvartal viser at det norske næringslivet fortsetter i samme spor som Q1 og Q2, med en solid nedgang i antall konkurser. I juli, august og september ble 695 foretak begjært konkurs, mot 888 i samme periode i 2019. Det er en nedgang på hele 22%.

Totalt har 2509 bedrifter gått konkurs i løpet av årets første ni måneder. I samme periode i fjor gikk 2841 konkurs. Dermed har vi totalt sett hatt en nedgang i konkurser på hele 12% prosent i 2020, sammenlignet med 2019.

– I våres var vi, i likhet med de fleste andre eksperter, relativt bastante da vi uttalte at vi sto overfor en økonomisk krise, og at konkursene ville komme. Realiteten er at vi nå, et halvt år senere, ser en nedgang i konkurser over hele linja, sier daglig leder Per Fjærestad i Creditsafe Norway.

– Dette gjelder ikke bare totalt antall konkurser. Vi ser en nedgang i alle fylker og i alle bransjer. Selv i de bransjene vi anser å være svært koronautsatte har konkurstallene jevnet seg ut i Q3, fortsetter han.

Konkurser 2019 og 2020



— “Typisk norsk”

Norsk økonomi har bremsset opp betraktelig som følge av koronakrisen, med liten vekst og lav aktivitet i næringslivet og en nedgang på over seks prosent i BNP. Likevel ser det altså ut til at de fleste bedrifter som var økonomisk levedyktige før krisen inntraff så langt har håndtert de overveldende utfordringene på en god måte.

– Uten å bli for patriotisk tenker jeg at den utviklingen vi ser er litt “typisk norsk”. Vi er et nøysomt folkeslag, og vi er relativt edrueelige med pengene våre. Konkurstallene tilsier at vi er ekstremt tilpasningsdyktige, og har greid å raskt tilpasse oss en kraftig nedgang i økonomien, og en tøffere hverdag, langt bedre enn mange andre land, sier Fjærestad.

Han er likevel rask til å påpeke at Norges bunnsolide økonomi før krisen skal ha en god porsjon av æren for at vi så langt har klart oss så bra som vi har gjort.

– Det norske næringslivet har tatt to steg tilbake, men på grunn av vår økonomiske stilling har vi råd til det. Det er overraskende få som sliter, men de som faktisk sliter har gode støtteordninger de kan benytte seg av.

— Økonomien er under beleiring

Selv om Fjærestad nå er betydelig mer positiv til det endelige utfallet av koronakrisen enn tidligere, vil han på ingen måte friskmelde økonomien og næringslivet helt ennå. Vi står fremdeles i en prekær situasjon, uten en fastsatt sluttdato, og det er vanskelig å si noe med sikkerhet før vi er tilbake i en tilnærmet lik normalsituasjon.

– Jeg er optimistisk, men holder fremdeles begge dører åpne. Den norske økonomien er på mange måter beleiret av koronapandemien, og det er det langsiktige perspektivet, alt vi fremdeles har i vente, som skaper usikkerhet. Vi har klart oss bra så langt, men hvor mye proviant har vi? Hvor lenge kan vi ha en nedgang i aktivitetsnivået? Hvor lenge kan vi leve slik vi gjør nå? reflekterer han.

– Én må til slutt gi seg, den som beleirer eller den som er beleiret. Spørsmålet nå er om norsk økonomi og næringsliv kan holde ut under disse forholdene frem til en vaksine er på plass.



— Håndterer vi dette feil vil vi sakte men sikkert slites ut

Fjærestad eksemplifiserer situasjonen vi står i ved å vise til detaljhandelen. Da strenge smitteverntiltak ble innført i mars, og deler av samfunnet ble stengt ned, fikk mange forretninger store problemer.

Så kom sommeren, og med stengte grenser la den store majoriteten av nordmenn ferien til eget land. Resultatet var en oppsving for de fysiske butikkene rundt om i landet. Men hva vil skje i høst og i vinter, når vi ikke lenger er på Norgesferie?

– Akkurat som med smittespredningen ser vi svingninger i økonomien. Og akkurat som med smitten vil problemene øke dersom vi slipper opp for tidlig. Håndterer vi dette feil vil vi sakte men sikkert slites ut, og da vil vi sannsynligvis få en nedtur i etterkant, advarer han.

– Greier vi derimot å være økonomisk edruelige en stund til, og fortsetter i samme spor som vi har gjort til nå, tror og håper jeg at økonomien vil komme raskere på fote igjen enn det vi tidligere har antatt.

— Sverige: Laveste konkursandel på fem år

I motsetning til her i Norge merket det svenske næringslivet raskt den negative effekten av koronakrisen. I begge av årets første to kvartaler så man en markant økning i antallet konkurser.

Nå ser det verste sjokket ut til å ha lagt seg, og forskjellene mellom de to landene er i ferd med å viskes ut.

I tredje kvartal så man en nedgang på hele 20% i antall konkurser, sammenlignet med samme periode i 2019. Dette gjør at konkursandelen i Q3 er den laveste på fem år.

— Av og til tar utviklingen et sidespor

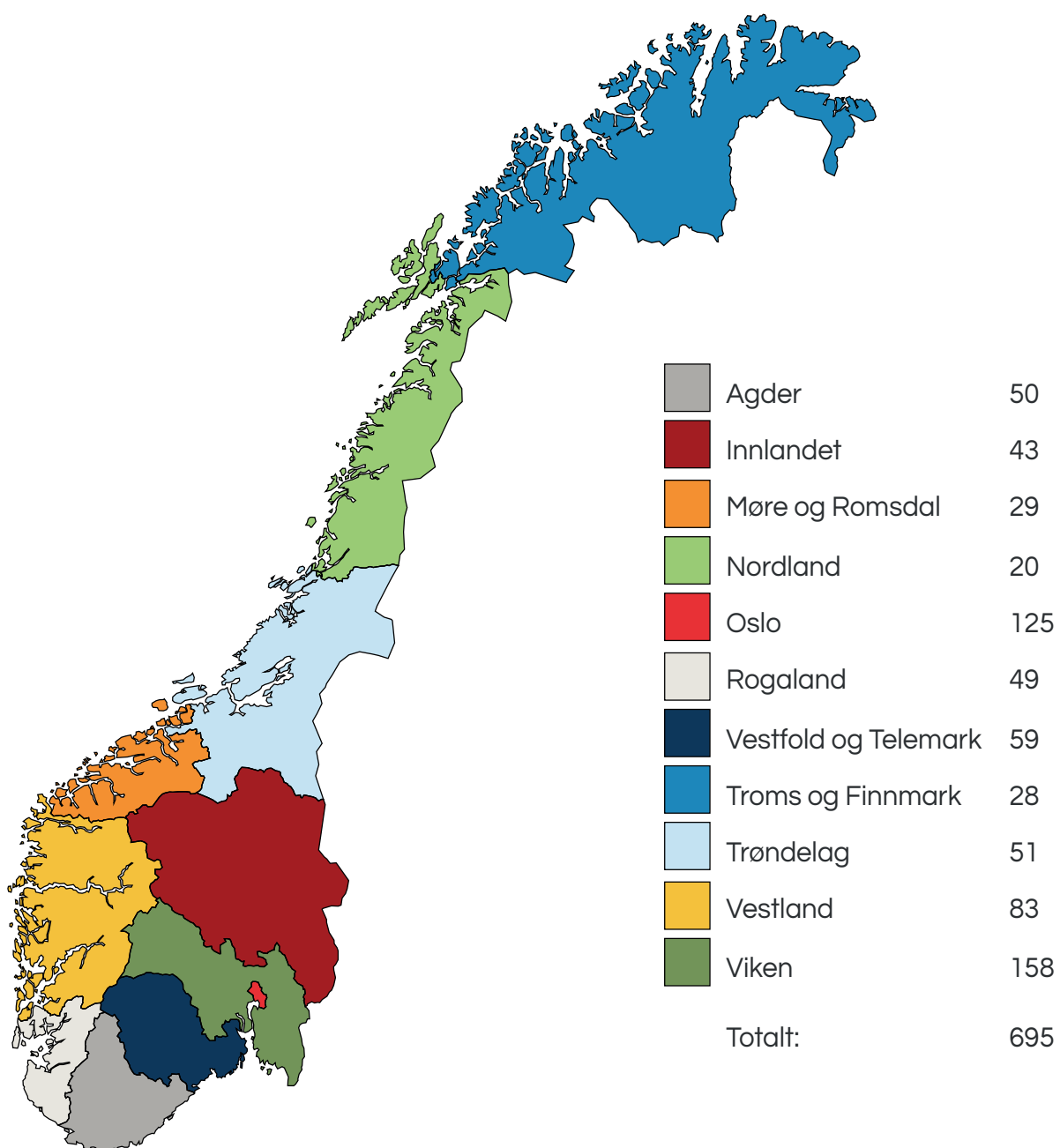
Den norske reaksjonen på en potensiell økonomisk krise er et bevis på at endringer, uventede som forventede, utfordrer oss til å tenke nytt og annerledes.

– Endringer vil alltid medføre noe nytt vi ikke har tenkt på tidligere, og av og til tar utviklingen et sidespor og finner løsninger som egentlig har vært der hele veien. Det har vi virkelig sett gjennom denne prøvende perioden, sier Fjærestad.

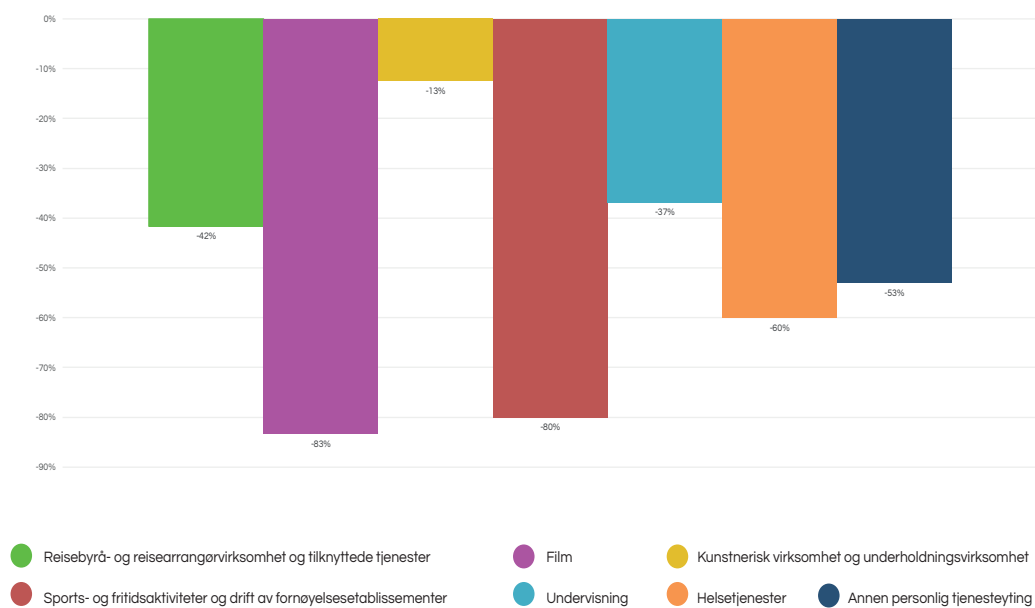
Vi har sett et skifte over tid der digitalisering og globalisering har formet det norske markedet, og netthandel har tatt mer og mer over. Utviklingen på disse områdene har for alvor skutt fart som følge av koronapandemien, og flere og flere bedrifter har vendt seg mot løsninger som er muliggjort av den teknologiske og digitale utviklingen.

– Det er vanskelig å se for seg at dette ikke har gjort oss mer digitale. Selv om vi greier å gjenscape en normaltilstand i tiden etter korona vil vi nok aldri gå tilbake til der vi var i januar, avslutter Fjærestad.

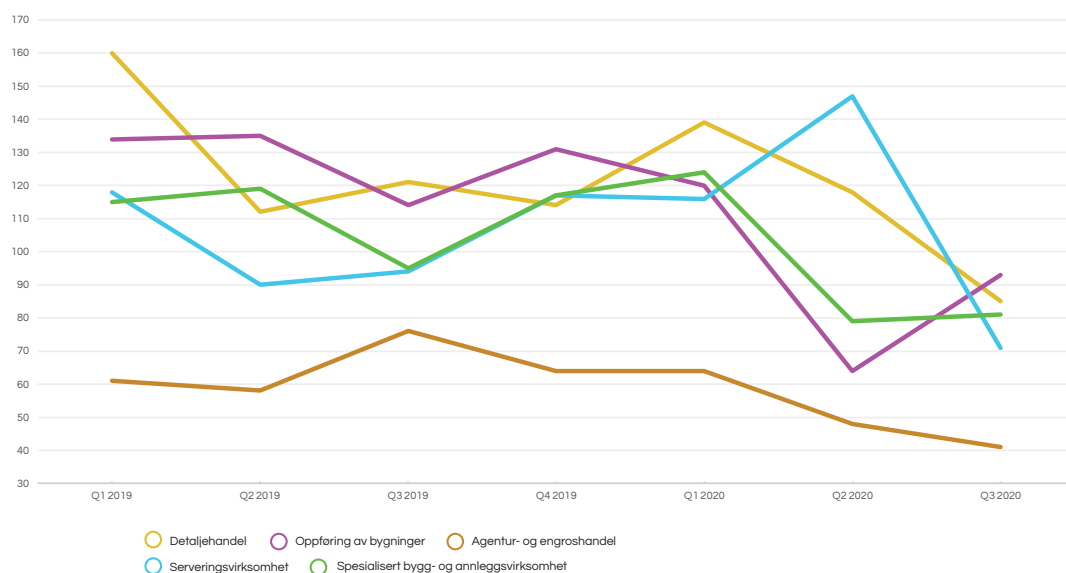
Antall konkurser Q3, aksjeselskaper per fylke



Konkursutvikling Q2 til Q3 i koronautsatte bransjer



Konkursutvikling



Fremdeles ingen betydelig endring i antall betalingsanmerkninger

Tallene for tredje kvartal viser at nordmenn flest fremdeles holder hodet godt over vannet, til tross for den utfordrende situasjonen vi befinner oss i.

Våre tall viser at antallet betalingsanmerkninger fremdeles ligger på et stabilt nivå for både bedrifter og privatpersoner.

I første kvartal hadde 13,28% av landets foretak (44.050 av 331.773) registrerte betalingsanmerkninger. I Q3 viser tallene en svak prosentmessig nedgang, til 13,09% (44.292 av totalt 338.466 foretak).

På personsiden ser vi en tilsvarende nedgang, fra 5,85% i Q1 til 5,39% i Q3.

Motstridende tilbakemeldinger fra inkassobyråene

– Vi har fått litt motstridende tilbakemeldinger fra inkassobyråene nå på tampen av kvartalet. Noen melder om en økning i antall inkassosaker den siste tiden. Andre sier derimot at det ikke bare

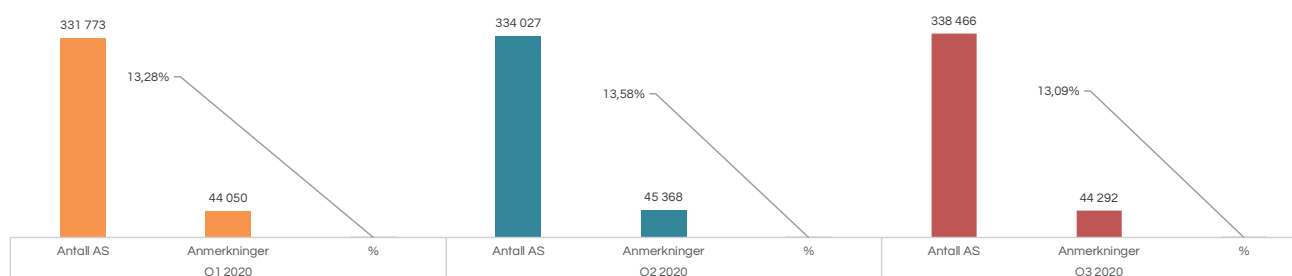
er en nedgang i nye saker, men også en økning i løsningsgraden av gamle saker, sier daglig leder Per Fjærestad i Creditsafe.

– Dersom vi tar utgangspunkt i sistnevnte ser vi i så fall en utvikling som speiler det vi ser i Gjeldsregisteret, som er at folk benytter denne tiden til å gjøre opp for seg.

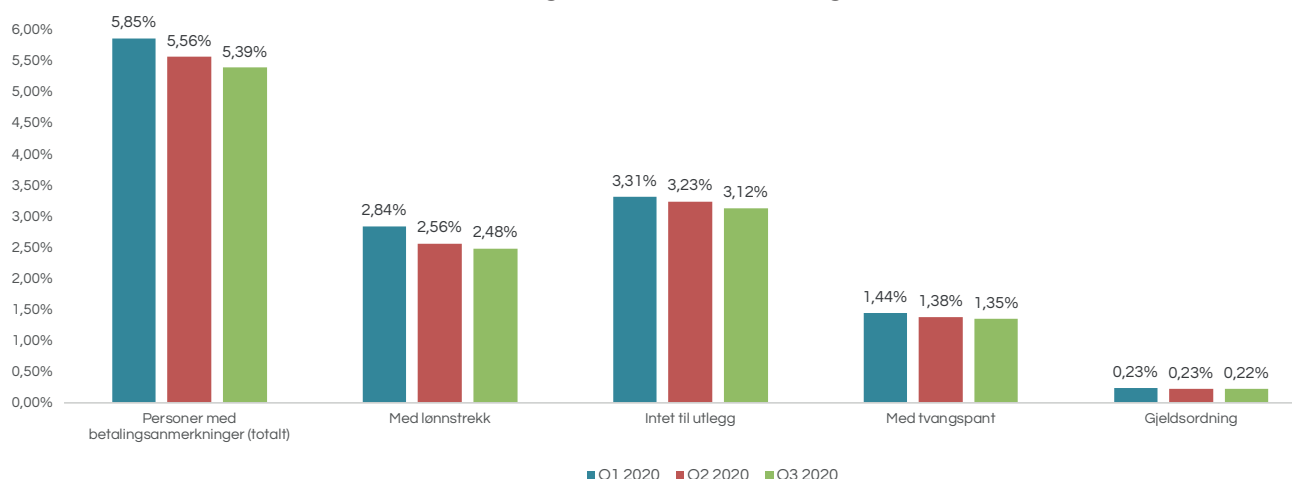
Summa summarum tolker Fjærestad inkassoselskapenes tilbakemeldinger som at antallet betalingsanmerkninger ligger på et jevnt nivå, uten nevneverdige endringer.

Han påpeker likevel at eventuelle endringer i disse tallene, av naturlige årsaker, vil komme litt i etterkant, grunnet prosessen man går gjennom før en betalingsanmerkning blir registrert.

Anmerkninger AS Q1, Q2 og Q3



Anmerkninger Person Q1, Q2 og Q3



— Nordmenn er mer tilbakeholdne

I likhet med utviklingen i antall konkurser vitner utviklingen i betalingsanmerkninger, eller rettere sagt mangelen på endringer, om at nordmenn generelt har vært mer reserverte, mer tilbakeholdne og mer nøysommelige for å takle den pågående krisen.

– I tillegg har nordmenn tilsynelatende god råd, også under koronakrisen, noe man ser på veksten i handelen da vi ferierte rundt om i Norge i sommer, kommenterer Fjærestad.

Han bemerker likevel at det er de som slet økonomisk i utgangspunktet som har blitt hardest rammet av koronakrisen, og at disse har det enda verre nå.

— Vi er fair med hverandre

En annen årsak til at vi ikke ser noen betydelige endringer i antallet betalingsanmerkninger er at det ser ut til å vokst frem en slags forståelse mellom kreditorer og skyldnere.

Flere selskaper opererer nå med lengre betalingsfrister og det er større fleksibilitet når det kommer til betalingsløsninger og defakturer. I tillegg har private kreditorer avventet og holdt igjen konkursskrav for å gi selskaper som skylder penger en sjanse til å komme seg ovenpå.

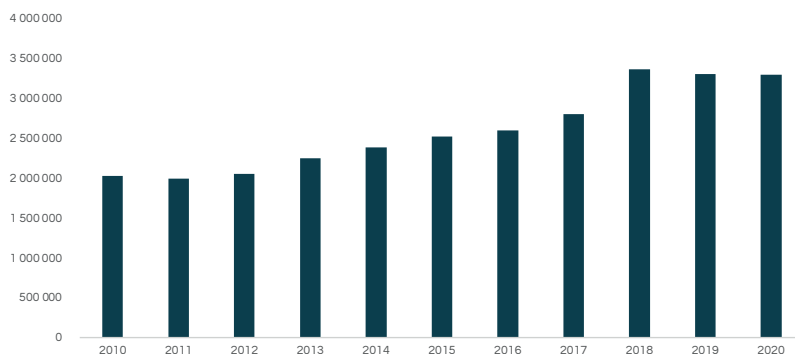
– Vi ser at kreditorene holder tilbake, er tålmodige og håper på det beste. Det snakkes mye om norsk dugnadsånd, og her ser vi at nordmenn, uavhengig av politisk ståsted, har en tendens til å tenke dugnad og samhold. Vi er rett og slett fair med hverandre, avslutter Fjærestad.



Inkassoutvikling tredje kvartal

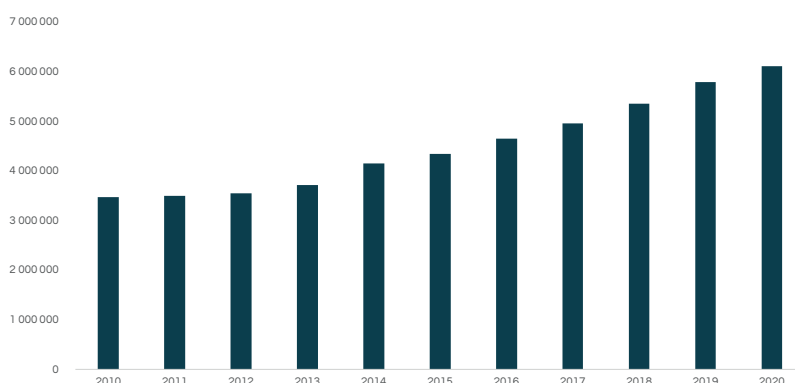
Finanstilsynet ga nylig ut sin halvårslige rapporteringsoppgave for inkassoselskapene i Norge. Denne viser ikke totale tall for hva som er til inndrivelse i Norge, men gir et godt bilde av de generelle utviklingstrekkene. Inndrivning av egne krav (egeninkasso), og kravene som inndrives av Statens innkrevingssentral og advokaters inkassovirksomhet, inngår ikke i tallmaterialet.

Utsendte betalingsoppfordringer



Antall utsendte betalingsoppfordringer virker å ha stabilisert seg, og hadde en marginal nedgang (10.000 færre saker) første halvår 2020 sammenliknet med året før. Vi i Fair opplevde en liten nedgang i antall innsendte inkassosaker i juni, men dette har blitt avløst av et kraftig oppsving i nye registrerte saker i september. Sakene vi mottar er også større enn tidligere.

Inkassosaker under utførelse



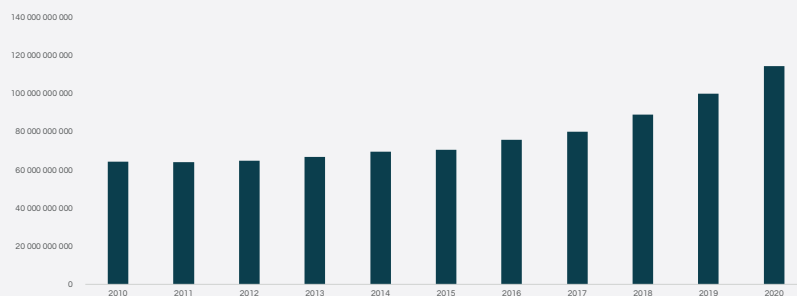
Antall inkassosaker under utførelse stiger fortsatt, og gitt utflatningen i antall innsendte saker kan det se ut som at det derfor har blitt vanskeligere å løse sakene enn tidligere. Med tanke på antallet berørt av permitteringer og oppsigelser er dette lite oppsiktsvekkende. Våre tall viser at vi nå bruker lenger tid på å løse en sak enn tidligere, selv om det er små variasjoner.

// Den største varsellampen i tallmaterialet finner vi i fordringsmasse til inndriving. Her er økningen på solide 15 prosent, og nordmenn og norske selskap har nå rett i underkant av 115 milliarder kroner til inndrivelse hos selskap som driver fremmedinkasso.



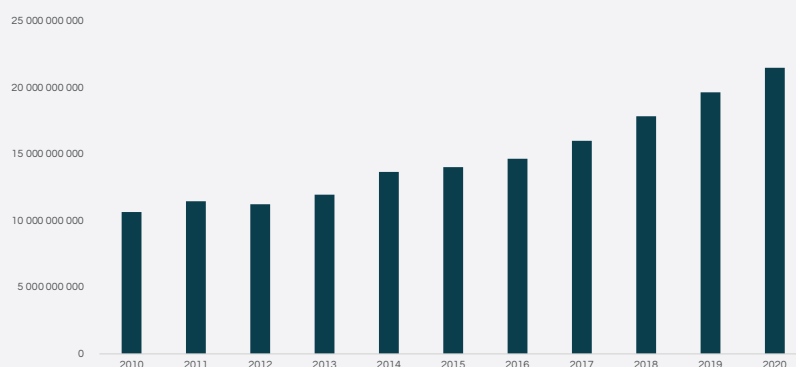
Christian Aandalen, Partner - Fair Group AS

Fordringsmasse til inndriving



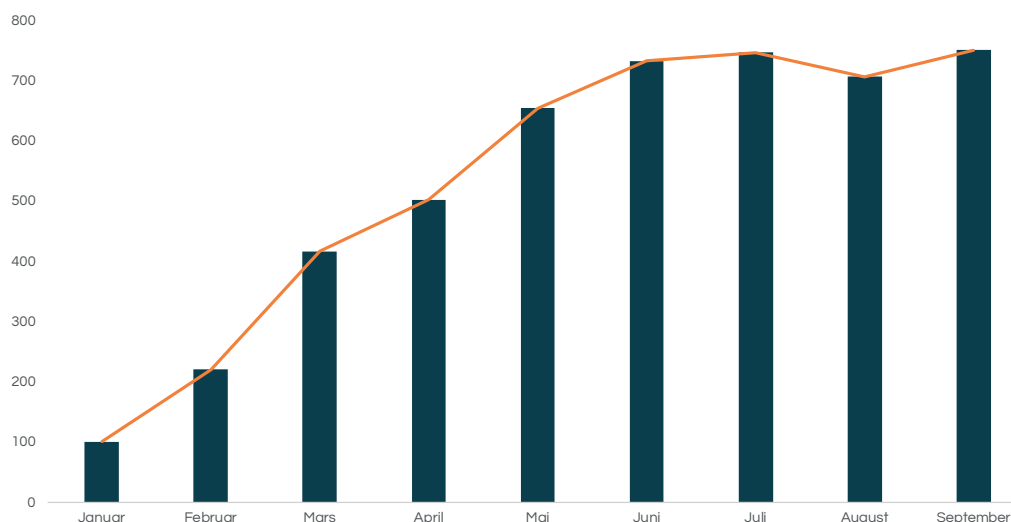
Den største varsellampen i tallmaterialet finner vi i fordringsmasse til inndriving. Her er økningen på solide 15 prosent, og nordmenn og norske selskap har nå rett i underkant av 115 milliarder kroner til inndrivelse hos selskap som driver fremmedinkasso. Denne økningen reflekteres også i konkursene, som stadig blir større.

Sum inkasserte midler



På den positive siden øker også inkasserte midler, selv om det er en nedgang i inkasserte midler målt mot fordringsmasse til inndrivning sammenliknet med 2019 på nesten fem prosent. Vi forventer at utviklingen vil fortsette gjennom andre halvår, og at det vil skape et etterslep som på et tidspunkt må hentes inn.

Delbetalinger og avdragsordninger



I begynnelsen av året så vi en kraftig vekst i antall henvendelser knyttet til delbetalinger og avdragsordninger. Dette har nå stabilisert seg, men er på et nivå som er syv ganger høyere enn det var i januar, og dobbelt så høyt som da krisen inntraff. Årsaken til henvendelse skyldes dels enklere løsninger for delbetalinger og avdragsordninger, men i størst grad skyldes dette tynge økonomiske tider.

I Fair fikk vi i september 100.000 registrerte inkassosaker, og vi forventer at vi i årets tre siste måneder vil se en kraftig økning i antall mottatte oppdrag. Vår modell for innkreving har spart kundene for mange millioner til nå i år. Vi vil fortsette å presse salærene videre nedover, da vi mener det fortsatt er rom for å kutte mer. Nå har de første endringene kommet, og vi forventer at dette vil gi våre konkurrenter et løft i løsningsgrader, slik vi har sett i våre porteføljer.

Selv om mange nordmenn har fått økt kjøpekraft gjennom lavere forbruk, er det dessverre en gruppe som er hardere rammet, og som vil slite med å komme seg gjennom krisen. I tillegg treffer krisen enkelte bransjer hardere enn andre, og her vil vi se en kamp for å overleve. Dette vil gi utslag i inkassosaker som er vanskeligere å løse, og i økt oppdragsmasse ovenfor disse kundene. Vi tror at antall oppdrag kommer til å øke, at de blir vanskeligere å løse, og at enkelte kunder kommer til å ha flere krav mot seg. Dette vil i sum medføre vanskeligere tider for kreditorene og inkassoselskapene.

- Norske bedrifter har håndtert koronakrisen på en fantastisk måte

Til tross for gjentatte varsler i media om et kommende konkursras opplever daglig leder Halvor Sannes Lande i Aprila Bank at mange av deres kunder tvert imot står bedre rustet for lønnsom vekst nå enn tidligere. Men han tror situasjonen ville vært en helt annen for bare noen år siden.

– Mange norske bedrifter har tatt viktige grep, kuttet unødvendige kostnader og tilpasset sin forretningsmodell for å håndtere krisen. De aller fleste har løst problemer og utfordringer selv, og kun et lite fåtall har så langt benyttet seg av støtteordningene fra staten, sier Lande.

Aprila Bank jobber for å tilgjengeliggjøre bedre bank og finanstjenester for små og mellomstore bedrifter, og har i dag “fingeren på pulsen” på den økonomiske situasjonen og utviklingen i over 2000 SMB-er.

– Vi sitter på et ganske så representativt utvalg av kunder, fra alle bransjer og fylker i Norge, og er derfor i en god posisjon til å vurdere den faktiske situasjonen i næringslivet, poengterer Aprila Banks daglige leder.



Halvor Sannes Lande, daglige leder i Aprila Bank.

// Når man snakker om digitalisering tror mange det handler om gode nettbanker og kule apper. Det tror vi er et blindspor. Jeg tror ikke folk flest ønsker seg flere apper og nettbanker de må forholde seg til.



– Det vi ser nå er at de grepene bedriftene har gjort, særlig når det kommer til digitalisering av viktige prosesser og tjenester, gjør at mange sitter igjen med bedre lønnsomhet, mer egenkapital, bedre betalingsevne og en sterkere posisjon for videre vekst, nå som omsetning og forbruk begynner å normalisere seg.

— Situasjonen ville vært en helt annen for to år siden

Lande peker på digitaliseringen av bank- og betalings-tjenester, samt tilgangen til gode, digitale løsninger i driften av virksomheten som en avgjørende faktor for at såpass mange små og mellomstore bedrifter så langt har klart seg godt gjennom koronakrisen.

– Jeg tror vi ville sett et helt annet resultat for bare et par år siden. Digitale samarbeidsløsninger som har blitt utviklet, særlig i løpet av de siste to årene, har gjort det enklere for bedriftene å takle situasjoner som denne, mener han.

Tiltakene som ble iverksatt for å takle pandemien bød på store utfordringer for næringslivet, og skapte et plutselig behov for å effektivisere prosesser, kutte kostnader og forbedre produktiviteten.

Dette ser ut til å fungert som et lite spark bak for bedrifter som ikke har fulgt helt med på den teknologiske utviklingen – og har trigget mange norske små og mellomstore selskap til å utforske digitale muligheter og løsninger.

— Mangel på digitale tjenester et hinder for SMB-er

Lande mener at nettopp mangelen på gode, digitale tjenester tidligere har vært det største hinderet for små og mellomstore bedrifters økonomi. Derfor har Aprila Bank satset digitalt siden dagen én.

– De tradisjonelle bankene snakker mye om digitalisering, men de har ikke helt knekt koden. Det er fremdeles mange manuelle prosesser, noe som gjør det dyrt for bankene å betjene mindre bedriftskunder. Derfor blir også betingelsene, tilbudene og kundeopplevelsene dårligere enn de burde være, argumenterer han.

99 prosent av alle bedrifter i Norge er små og mellomstore selskap eller enkeltpersonforetak. De sysselsetter omtrent halvparten av alle ansatte i privat sektor, og står for 80% av alle nye jobber i Norge.

Aprila Banks daglige leder beskriver det som et paradoks at både privatkunder og store bedriftskunder har bedre betingelser enn noen gang tidligere, og tilgang til automatiserte bank- og betalingstjenester, mens små og mellomstore bedrifter fremdeles er låst til et foreldet system.

– For å sikre god sysselsetting, økonomisk vekst og produktivitetsvekst er det derfor viktig at vi løser problemene disse bedriftene møter når det kommer til bank- og betalingstjenester. Og den eneste måten å gjøre det på er digitalt, konstaterer han.

Hva er egentlig digitalisering?

Lande mener en av grunnene til at vi har måttet vente på de virkelig gode, digitale løsningene er at mange kanskje har et litt feil syn på hva digitalisering faktisk er.

— Når man snakker om digitalisering tror mange det handler om gode nettbanker og kule apper. Det tror vi er et blindspor. Jeg tror ikke folk flest ønsker seg flere apper og nettbanker de må forholde seg til, sier han.

Aprila Bank satser i stedet på å gjøre digitale, finansielle tjenester tilgjengelig der brukerne befinner seg. I første omgang har banken fokusert på å gjøre bank og betalingstjenester tilgjengelige i de mest populære økonomisystemene, og er allerede fullt integrert med Tripletex, Visma og Fiken. I tillegg er banken i gang med å utvikle en helt ny betalingsløsning for små og mellomstore selskap.

– Vårt mål å automatisere ikke bare våre prosesser, men også bedriftenes egne prosesser. Ved å integrere tjenestene våre i de systemene de bruker fra før samler vi alt på ett sted, fjerner friksjon, tilrettelegger for bedre betalingstjenester og frigjør tid som i stedet kan brukes på kjernevirksomheten, forklarer Lande.

The logo for Aprila Bank, featuring the word "aprilabank" in a sans-serif font. "apri" is in dark blue, "la" is in a lighter blue, and "bank" is in orange.



— Inngikk samarbeid med Fair

Aprila Bank håper at deres tilnærming for å løse de finansielle utfordringene små og mellomstore bedrifter møter kan være med på å fornye og forbedre bransjen. Denne ambisjonen var også en drivende faktor da Aprila Bank nylig inngikk et samarbeid med inkassoselskapet Fair Collection.

– Samarbeidet er fremdeles i startgroppen, men foreløpig ser det veldig bra ut. Vi har mye til felles, i og med at vi begge er digitale utfordrere i hver vår bransje. Bank og inkasso er to svært tradisjonelle bransjer, og det virker som at vi deler mye av motivasjonen og visjonen om hvordan vi ønsker å løse utfordringer, sier Lande.

– Vi er veldig imponerte over det Fair har vist oss så langt. Akkurat som oss er de opptatte av å digitalisere og automatisere prosesser, og samtidig være mest mulig kunde- og bedriftsvennlige. Så dette ser ut som en god match, legger han til.

— Tror på store endringer

Med den digitale revolusjonen vi nå kan skimte starten av, spår Lande at tilbudet til små og mellomstore selskap vil bli bedre og bedre i tiden som kommer. Bedre tilgang på kapital vil gjøre det enklere å starte opp nye virksomheter, lettere for bedriftene å komme seg gjennom midlertidige likviditetssvingninger og gi aktørene et bedre grunnlag for vekst.

– Vi regner jo med at vi kommer til å lykkes med det vi forsøker å få til, og konsekvensen av det vil være at bank- og betalingstjenester for småbedrifter vil bli like gode som for privatpersoner. Med automatiserte prosesser vil bedriftseiere måtte bruke mye mindre tid på alt det administrative bryderiet som følger med det å drive en bedrift, sier han.

I tillegg håper han at en forbedret likviditet i bedriftsmarkedet, både internt i bedrifter og mellom bedrifter, vil bety færre tunge inkassosalærer og unødvendige konkurser.

– Og i det større bildet vil digitaliseringen av markedet kunne føre til en raskere omstilling av samfunnet mot arbeidsplasser som er mer bærekraftige, både i et økonomisk perspektiv og i et miljøperspektiv, avslutter Halvor Sannes Lande.

Nye rammebetingelser for alle inkassoforetak

Av: Aleksander Nordahl, leder Virke Inkasso

Inkassoloven fra 1989 er en godt voksen 30-åring, moden for revidering. Forbrukernes handelsvaner, kredittsalg, kommunikasjonsteknologi og digitalisering av innfordring har endret seg massivt på disse tredve årene. Dette har utløst et behov for revidering av loven og er bakgrunnen for de endringer justis- og beredskapsdepartementet jobber med i forslag til ny inkassolov.

Regulering av bransjen vår foregår nå langs to hovedspor (i tillegg til et par sidespor): I) Endring av inkassoforskrift med ikraftttredelse nå 1. oktober og II) Revidering av sentrale deler av inkassolov. Her ble høringsrunden akkurat avsluttet.

I) Endring av inkassoforskriften 1. oktober 2020

Justisminister Monica Mæland besluttet i april å sende revidering av inkassoforskriften på hastehøring. Målet var å få ned gebyrbelastningen på forbrukerne, spesielt i en krisetid. Endringene i det nye vedtaket innebærer en halvering av purregebyrer og inkassovarsel fra **70 til 35 kroner**. Betalingsoppfordring som fordringshaveren selv har sendt (egeninkasso) settes til **105 kroner** og samtlige salærnivåer reduseres med mellom **10- og 50 prosent** avhengig av kravets størrelse. Salærnivåene for de minste kravstørrelsene reduseres mest, mens de største kravstørrelsene reduseres minst. Vedtaket innebærer også innføring av tre nye salærklasser for krav opp til 2500 kroner (0-500 kroner, 501-1000 kroner og 1001-2500 kroner).

Endringene ble vedtatt i statsråd 19. juni. Det pågår også to separate høringsrunder for å endre nivået på skrivesalærene etter at saken har gått til namsmannen. Disse er ikke konkludert.

II) Revidering av sentrale deler av inkassoloven

Parallelt med forskriftsendringen pågår det en omfattende lovprosess for å revidere store deler av inkassoloven. Arbeidsgruppen som ble utnevnt av justis- og beredskapsdepartementet i 2018 leverte forslag til ny lov og forskrift i starten av året, og denne har nå vært til høring. Høringsrunden har engasjert svært mange aktører i bransjen og deres høringssvar ligger tilgjengelig på regjeringens hjemmeside.



Aleksander Nordahl, leder Virke Inkasso

Arbeidsgruppens lovforslag innebærer blant annet nye krav til organisering og ansvar for god inkassoskikk, nye kompetansekrav og nye bestemmelser rundt saksgang. I tillegg foreslår den justeringer av dagens lovverk relatert til kostnadsdekning ved både rettslig og utenrettslig inndrivelse.

Inkassobransjen har i sitt høringssvar kommunisert sterk motstand mot arbeidsgruppens forslag om frislipp av pay-back, sammenslåing av krav fra ulike saksforhold, og forslaget om særegen behandling av konserninterne krav.

Justis- og beredskapsdepartementet behandler nå arbeidsgruppens forslag og gjennomgår innspillene som har kommet i høringsrunden. På bakgrunn av dette vil de i løpet av våren eller høsten til neste år levere en proposisjon til Stortinget med forslag til ny inkassolov. Denne proposisjonen blir gjenstand for en ny høringsrunde hvor interessenter får muligheten til å fremme sine synspunkter.

Med utgangspunkt i departementets proposisjon og den tilhørende høringsrunden, vil Stortinget fatte et vedtak og sende saken tilbake til justis- og beredskapsdepartementet. Det er stor sannsynlighet for at det er et nytt Storting etter neste høsts valg som skal konkludere inkassobransjens fremtid.



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