

## Kreditklassning – en informationstolk i IT-samhället

## Innehåll

### 1. Presentation

- Varför har vi skapat en kreditklassning?
- Varför nöjde vi oss inte med en traditionell "rating"?
- Synas kreditklasser
- Synas klassning är kvalitetssäkrad
- Hur bra är Synas klassning?

### 2. Hur gjorde vi klassningen

- Formulera en hypotes
- Välja ut data
- Kontroll av förutsägelsevärdet
- Val av metod
- Klassning och rating

### 3. Vilka bolag klassar vi inte

- Obestånd
- Ej verksamma
- Helt nystartade
- Fusion/delning
- Brister i informationen
- Offentligt ägda
- Bolag som drivs i kommission

### 4. Vad är obestånd

- UM/US
- Konkurs
- Företagsrekonstruktion

### 5. Tester och utvärdering

- Mer om AR-måttet
- Tack till provkunder

### 6. Frågor och svar

## 1. Om kreditklassningen

– en mycket översiktlig presentation

### Vilken fråga svarar vår klassning på?

Vi svarar på frågan: Hur stor är risken att företaget kommer på obestånd inom 12 månader?

Vi svarar inte på frågan: Är detta ett "bra" företag?

Tänk på det när du ser att ett stort industriföretag med många miljoner i eget kapital får klass 4 av Syna och en bilverkstad med en anställd får klass 5.

Om du håller på med att leta fram prospekt för dina säljare kan du använda Synas klassning för att sortera bort dem som utgör för stor risk.

### Synas kreditklasser

Liksom våra konkurrenter grupperar vi företagen i olika klasser beroende på risk. Detta gör vi eftersom marknaden förväntar sig en sådan indelning. Vi har fem grupper 5 - 1, där de sämsta företagen har en etta och de bästa en femma. Liksom i det gamla betygssystemet i skolan har vi valt att ge den grupp, som ligger runt den genomsnittliga eller normala risken, en trea. Vad beträffar klassindelningen och gränserna mellan klasserna har Syna valt att anpassa sig till rådande marknadsstandard för att underlätta för kunderna att jämföra företag som klassats av olika KU-företag.

**Kreditklass 5** har en risk mellan 0,0 och 0,2 %. Det innebär att vid ett slumpvis gjort urval av 10 000 företag med den kreditklassen kommer *högst* 20 stycken att vara på obestånd efter 12 månader.

**Kreditklass 4** har en risk mellan 0,3 och 0,7 %. Av 10 000 sådana företag kommer mellan 30 och 70 stycken på obestånd inom 12 månader.

**Kreditklass 3** har en risk mellan 0,8 och 3,0 %. Av 10 000 sådana företag kommer mellan 80 och 300 stycken på obestånd inom 12 månader.

**Kreditklass 2** har en risk mellan 3,1 och 8,0 %. Av 10 000 sådana företag kommer mellan 310 och 800 stycken på obestånd inom 12 månader.

**Kreditklass 1** har en risk som överstiger 8,0 %. Av 10 000 sådana företag kommer mer än 800 stycken på obestånd inom 12 månader.

Vi rekommenderar att du vänjer dig vid att i första hand använda riskprocenten som verktyg i din kredithantering.

### **Varför har vi skapat en kreditklassning?**

Därför att mängden information, som vi presenterar i vår företagsupplysning, nu har blivit så stor att det är omöjligt att väga samman den för den mänskliga hjärnan – och informationsmängden ökar hela tiden. Varje år tillför vi flera nya knappar med nya möjligheter till fördjupning. Om man vill ha en samlad värdering av all den information som finns tillgänglig måste det ske maskinellt.

En bra kreditklassning;

- gör det möjligt att delegera kreditbeslut i organisationen till fler medarbetare och ger därmed en snabbare och billigare hantering;
- överträffar även en erfaren kredithandläggares förmåga att bedöma ett företags överlevnad – om jämförelsen görs mellan grupper av kreditbeslut.

Det som den erfarna handläggaren har problem med är att väga samman olika delar av den information som finns tillgänglig och att ställa positiv information mot negativ. Det är omöjligt för en människa att bedöma hur stor skillnad i risk det är mellan två företag med betalningsanmärkningar om företagen har varit verksamma 2 respektive 8 år. Med statistiska metoder kan man däremot klara den uppgiften.

Den erfarna handläggaren överträffar våra modeller framförallt i de fall då han känner till kunden och gjort affärer med den tidigare. Den kunskap som man förvärvar om sina kunder under ett långt kundförhållande är ovärderlig men är inte tillgänglig för oss.

### **Vår klassning**

När vi inledde arbetet med klassningen 2002 var vår avsikt att fortsätta utvecklingen av verktyget till det inte fanns någon maskinell kreditbedömning på svenska marknaden som var bättre än Synas. Det målet nådde vi 2008.

Det första beslutet vi fattade var att förkasta den lösning som bygger på "mallar" eller "expertsystem". Dessa lösningar, som ofta kallas rating, bygger på subjektiva föreställningar om olika faktorerers inbördes vikt och är helt oförmögna att rangordna individuella bolag. De överdriver också betydelsen av negativ information vilket leder till att den grupp som får den bästa rating blir alltför liten.

Vi har använt vetenskapliga metoder för analysen och samarbetat med statistiker vid Lunds universitet. Arbetet har tagit mer än fem år att utföra och vi har lagt ner tiotusentals arbetstimmar i projektet

### **Varför nöjde vi oss inte med en traditionell "rating"?**

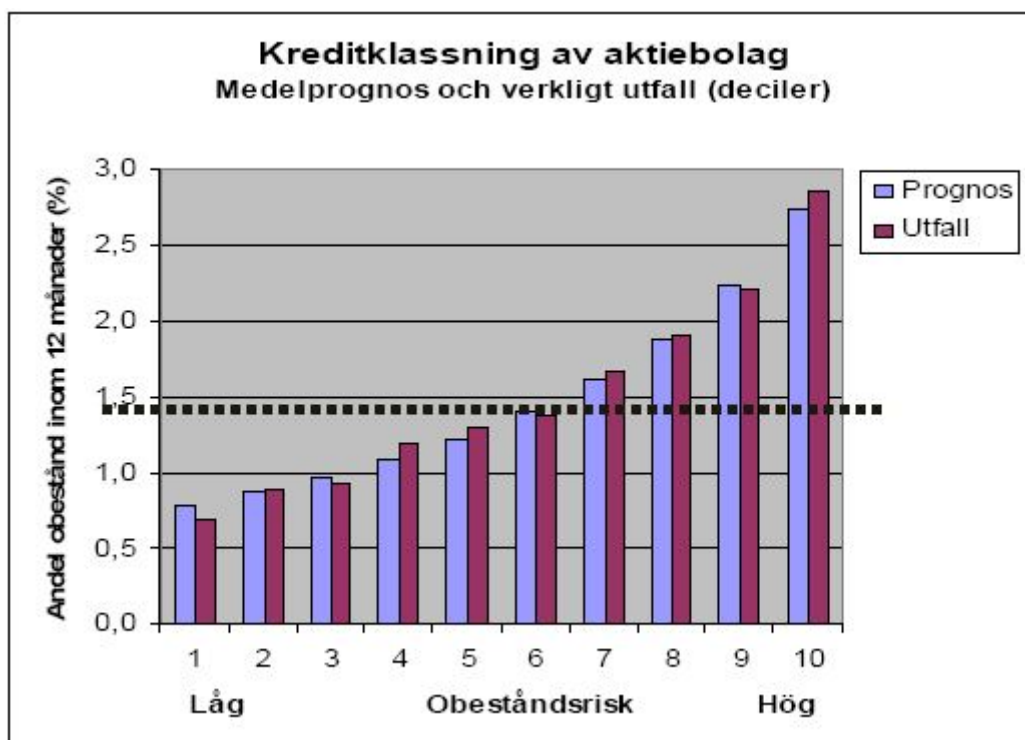
Därför att vår metod ger kunderna mer information. Vi sätter individuell risk på varje bolag istället för en och samma risk på en hel grupp av företag.

En traditionell "rating" vilket nästan alla kreditupplysningsföretag använder säger bara att " ... i den här gruppen på 35 000 bolag kommer 2 % eller 700 bolag på obestånd inom 12 månader." Ratingen säger inget om vilka dessa bolag är.

Det är som att stoppa ner handen i en kruka med 35 000 kulor – 34 300 vita och 700 svarta. Problemet för din del är att det är papper runt kulorna. Du vet inte vilka som är svarta och vilka som är vita. Med vår metod ser du vilka företag i gruppen som har större chans att överleva. Om vi ska driva bilden med kulorna lite längre, så kan man säga att vi ger alla kulorna en gråskala som är mer eller mindre mörk – och vi har inget papper runt dem. Figuren nedan visar alla företag som vi har tilldelat kreditklass 3, det vill säga de företag som har normal kreditrisk. De är varken sämre eller bättre än genomsnittet – som grupp betraktat. De individuella skillnaderna är dock stora.

Den vågräta streckade linjen genom diagrammet visar den information som man får fram med en rating. Ratingen kommer med nödvändighet att både överskatta risken och underskatta den, eftersom det bara finns *en* risk angiven för hela gruppen. Vår riskprocent sätts individuellt på varje bolag.

Diagrammet har skapats på så sätt att alla företag med kreditklass 3 har sorterats efter den riskprocent som Syna tilldelat dem. Lägst risk till vänster och högst risk till höger. Sedan har vi delat in företagen i 10 lika stora grupper. I varje grupp har vi räknat fram hur många obestånd som skulle inträffa i gruppen med hänsyn till den riskprocent vi tilldelat. Vår klassning visas i de blå (ljusare) staplarna. Vi har också mätt upp hur många obestånd som inträffat i verkligheten. Detta visas i de lila (mörkare) staplarna.



Kurvan visar skillnaden mellan den information man får ut ur en "rating" och ur Synas klassning. Den vågräta streckade linjen är den information som en rating ger.

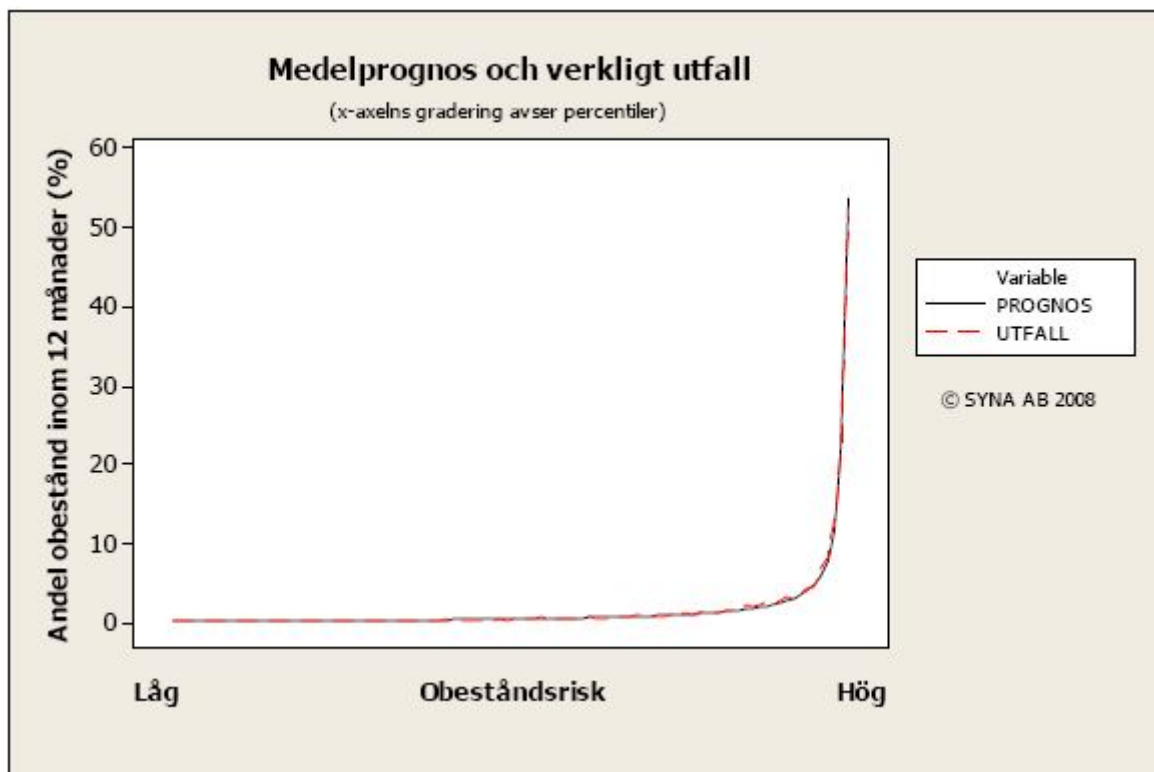
### Vår klassning är kvalitetssäkrad med AR-mått

Med statistiska metoder kan man kontrollera den rangordning som vi har gett bolagen. På det viset får vi ett betyg på vår förmåga att klassa. Måttet som man får fram är en procentsats och kallas "accuracy ratio" eller AR-mått. Det är ett internationellt accepterat kvalitetsmått på modeller för att klassa till exempel företag. I de undersökningar som vi tagit del av från europeiska banker, som sysslar med klassningsprojekt, anses 40 - 60 % AR-mått som goda resultat. Du kan läsa mer om AR-måttet längre ner i den här texten.

### Hur bra är SYNAs klassning?

Vårt genomsnittliga AR-mått ligger över 80 %. Detta – som vid en internationell jämförelse är mycket höga tal – beror inte bara på att vi är duktiga, utan även på att vi i Sverige har tillgång till information som saknas i utlandet.

Förutom AR-måttet kan man även göra en enklare kontroll med två kurvor som visar dels vår klassning och dels utfallet av obestånd. En sådan kurva finns här nedan. Vi har sorterat alla bolag efter klassningsprocent med hög risk till höger och låg risk till vänster. Sedan har vi delat upp materialet i hundradelar med lika många företag i varje del (percentiler). För varje percentil har vi räknat ut två tal; dels det förväntade antalet obestånd med hänsyn till den riskprocent som vi satt på bolagen i den percentilen (den heldragna svarta linjen) och dels det verkliga antalet obestånd (den streckade röda linjen) som konstaterats i percentilen.



Kurvan visar hur väl Syna fördelar den totala risken bland svenska företag – både för de företag som har hög risk och för de som har låg risk.

## 2. Hur gjorde vi klassningen?

### Steg 1. Formulera en hypotes för bedömning av framtiden

Den hypotes som vi alla, både vi och våra kunder, dagligen använder – utan att tänka närmare på det – kan nog formuleras så här:

- *Man kan bedöma ett företags möjligheter att klara sig i framtiden med utgångspunkt från hur företaget och dess ägare/ledning skött sig de senaste åren. Alltså:*
- *om företaget har funnits i några år utan anmärkningar från fordringsägare, stat, myndigheter eller revisorer och det ekonomiska utfallet av verksamheten har varit gott*
- *och om företagets ägare/ledning själva är skötsamma och inte varit inblandade i andra företag som blivit misskötta*

*så klarar de sig nog de närmaste 12 månaderna också.*

Ungefär så resonerar vi nog allihop – mer eller mindre medvetet – när vi ska försöka bedöma ett företag. På denna hypotes vilar hela vårt arbete med klassningen.

### Orsak och verkan

Innan vi går vidare med redogörelsen kan det finnas anledning att något uppehålla sig vid frågan om orsak och verkan, det vill säga vad beror ett obestånd på. Till att börja med kan vi då konstatera att det inte är så att man kommer på obestånd för att man har mycket betalningsanmärkningar eller får F-skattsedeln indragen eller för att revisorn vägrar tillstyrka ansvarsfrihet för styrelsen. De här tre exemplen är i stället symptom på någonting annat. Själva obeståndet är också ett symptom på samma bakomliggande orsak. De här symptomen kommer dock efter varandra och obeståndet är det sista.

Om nu betalningsanmärkningar inte är orsaken till obeståndet: Vad är det då som är orsaken?

Förmodligen finns det en uppsjö med orsaker som säkerligen samverkar i många fall. Det rör sig om bristande omdöme eller kunskap hos ledningen, bristande finansiering, brister i affärsidén, olyckor och familjetragedier, ändringar i en stadsplan, ändringar i lagstiftning, ny teknik som gör en hel bransch föråldrad och dominoeffekter från kriser i branscher där kunderna finns och så vidare.

Vi berör även frågan om orsak och verkan under "Frågor och svar" som svar på frågan: Varför kommer vissa företag med kreditklass 5 på obestånd?

### Steg 2. Välja ut data för mätningen

När vi hade kommit hit började vi med att skriva ner idéer för alla tänkbara bitar av information som vi trodde hade någon betydelse, med utgångspunkt från den hypotes vi formulerat.

Vi grupperade informationen i ett antal olika huvudgrupper, som utmärks av att de belyser olika aspekter av företaget. Ett exempel på en sådan huvudgrupp är

"ledningen". Detta är en viktig grupp av information framförallt när man klassar de något mindre bolagen.

Sedan försökte vi få fram informationen ur våra databaser. Den uppgiften visade sig vara besvärlig av många olika skäl.

### **Tolkningsproblem**

Låt oss som exempel ta verksamhetens/rörelsens ålder. Vi känner nog alla på oss att ett äldre företag typiskt sett är säkrare att göra affärer med än ett alldeles nystartat. Och att åldern måste finnas med i ett klassningsprojekt. Hur mäter man då åldern? Vi kan naturligtvis titta på registreringsdatum hos Bolagsverket. Det är en bra uppgift på många sätt, men fångar den alltid in den del av verkligheten som vi är ute efter?

*Tänk om* aktiebolaget blev registrerat för tio år sedan, men har legat i en skrivbordslåda i nio år och alltså bara varit verksamt i ett år?

*Tänk om* bolaget för ett år sedan bytte namn, ägare och ledning och samtidigt började en ny verksamhet? Ska vi då räkna bolaget tillgodo att det registrerades för tio år sedan? Är det överhuvudtaget samma verksamhet/rörelse?

*Tänk om* bolaget registrerades för ett år sedan av två personer, som nu är ägare och ledning, men som tidigare har drivit samma verksamhet gemensamt i nio år i form av ett handelsbolag. Är då inte verksamheten/rörelsen och ledningen testad i verkligheten i tio år?

Problemen som vi pekar på här ovan kan vi kalla "tolkningsproblem". De råkar man ständigt ut för i den typ av arbete som vi utfört, om man inte har god kunskap om de olika register som ingår i analysen. Ofta beror problemen på att man försöker använda en uppgift för ett annat ändamål än det som den en gång samlades in för. Med andra ord, man ger inte akt på och respekterar "registerändamålet". Det är som att försöka använda ett stämjärn som skruvmejsel. Ofta går det bra, men många gånger går det galet.

### **Tillgänglighetsproblem**

Det finns fler typer av problem. Vissa uppgifter har vi helt enkelt inte tillgång till. Låt oss kalla detta för "tillgänglighetsproblem". Ett exempel på sådana problem gäller gamla årsredovisningar.

Det tolkningsproblem, som vi pekat på ovan gällande åldern, hade delvis kunnat lösas, om vi hade haft tillgång till en tillräckligt lång obruten serie av bokslut bakåt i tiden. Verksamheten/rörelsen i just den juridiska personen kan inte vara äldre än det äldsta aktiva bokslutet man lämnat in till Bolagsverket – oavsett när bolaget registrerades. Den serie av historiska bokslut som vi hade tillgång till 2002 då projektet inleddes var dock för kort för att vi skulle kunna använda informationen för det ändamålet.

Generellt sett har vi i KU-branschen varit dåliga på att samla och vårda historisk information. Fokus har legat på "aktuell" information. Det har varit en viktig kvalitetspunkt att ha den färskaste informationen. Genom klassningsarbetet har vi tvingats vidga vårt synsätt och ägnar nu mycket större uppmärksamhet åt historisk information. Du märker det på vår webbplats på så sätt, att det börjar dyka upp



fördjupningar lite här och var. Den utvecklingen kommer att fortsätta.

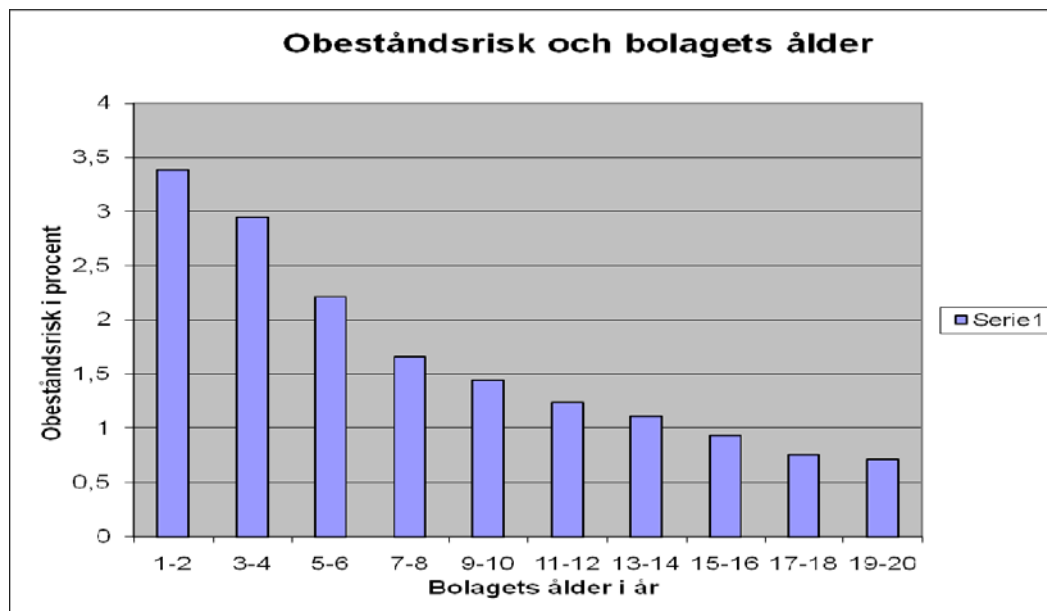
### Täckning och "missing values"

När en viss variabel ingår i en av våra modeller gäller det att se till att vi kan få fram ett variabelvärde för alla de bolag som ska klassas med den modellen. Vill vi till exempel ha med en variabel som mäter ökningen av omsättningen mellan den senaste och näst senaste årsredovisningen så får vi "missing values" för alla de bolag som inte lämnat in mer än en årsredovisning. Då kommer vi att få en mycket dålig modell.

Av det här skälet fick vi kassera många goda idéer. Urvalet av uppgifter som kan ingå i klassningen styrs alltså bland annat av att uppgifterna verkligen svarar på den fråga vi vill ha svar på och av att uppgifterna går att få tag i för alla de bolag som omfattas av just den modellen.

### Steg 3. Kontroll av informationsvärdet hos uppgifterna

När vi hade samlat ihop all den information som vi kunde tänka oss hade betydelse för våra modeller testade vi varje informationsbit - eller variabel - för sig, för att se hur mycket de hade att berätta om överlevnadschanserna.



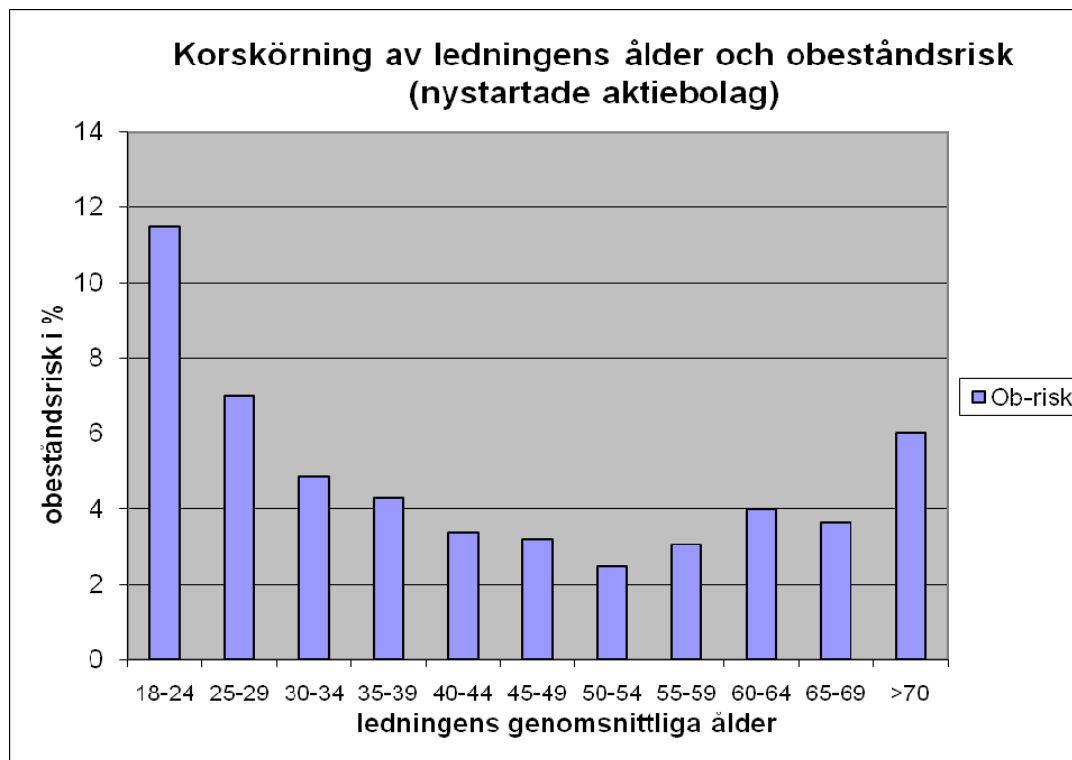
Det räcker nämligen inte att informationen svarar på den fråga vi tänkt ut, till exempel: Hur gammalt är företaget? Det gäller också att reda ut om vår fråga är relevant – om svaret berättar något om överlevnadschansen. Vi kallade detta "förutsägelsevärdet" eller prediktionsvärdet. Detta var ett viktigt steg i processen. Ungefär 2/3 av våra idéer höll inte måttet. I den här delen av arbetet gjorde vi många fynd, som vände upp och ner på invanda föreställningar. Det visade sig i flera fall att självklara sanningar var ogrundade fördomar.

Figuren här ovanför visar hur obeståndsriskens samvarierar med företagets ålder. Det är ett vackert exempel på en stark och klar variabel, som vi dessutom har lyckats få bra täckning på.

#### Steg 4. Val av analysmetod

När man ska utföra den typ av statistisk undersökning som vi gjort finns det ett antal olika metoder att välja mellan. Det är inte fråga om ett fritt val, utan vi måste ta hänsyn till bland annat vad vi vill uppnå med vår analys och hur de variabler som vi vill ha med i analysen ser ut. Målet med vår analys är i första hand att vi ska kunna sätta individuell riskprocent på alla bolag.

Vad variablerna beträffar konstaterade vi att sambandet i många fall inte var linjärt. Ett linjärt samband ser ut på så sätt att risken hela tiden ökar/minskar ju högre/lägre värdet är. Ett exempel på ett linjärt samband skulle kunna vara företagets/rörelsens ålder. Ju högre det är desto mindre är risken för obestånd.



Många variabler är inte av den karaktären. Ett exempel är den genomsnittliga åldern på styrelseledamöterna i bolaget. Med den variabeln förhåller det sig så att risken för obestånd först minskar ju äldre ledamöterna är, men sedan – ungefär vid 50 år – planar den ut och ökar något. För att få fram ett tydligt exempel har vi valt att bara visa nystartade bolag.

En annan omständighet som påverkar metodvalet är utfallsvariabelns karaktär. I vårt fall kan den bara ha två värden. Obestånd? JA/NEJ. Summan av bland annat dessa överväganden blev att vi valde att utföra analysen med hjälp av logistisk regression. De europeiska studier som vi tagit del av ledde oss till samma resultat.

#### Flera olika modeller

Innan vi började utföra modellbygget hade vi klart för oss att vi skulle bli tvungna att dela in materialet i flera undergrupper med var sin modell. Vi använder alltså inte samma modell för att bedöma hela näringslivet. Mycket förenklat kan man säga att vi har delat in företagen i flera grupper bland annat efter deras storlek. Vi

använder alltså inte samma modell för att klassa Skanska AB, som vi använder för att klassa en bilverkstad med två delägare.

### 3. Vilka bolag klassar vi inte?

#### **Obestånd**

Först och främst klassar vi - naturligtvis - inte de bolag som redan är på obestånd, eftersom som hela klassningen just går ut på att vi ska uttala oss om risken för obestånd. Om vi hade klassat dessa bolag skulle alla ha fått 100 %.

#### **Icke verksamma**

Förutom obeståndsfallen har vi försökt välja bort alla företag som egentligen inte driver verksamhet. Anledningen till det är, att sådana bolag är atypiska. De uppträder inte på samma sätt som verksamma bolag och är därför svåra att bedöma med de modeller som vi använder. Typiskt sett begär dessa företag heller inte kredit och behöver inte klassas av den anledningen.

Exempel på icke verksamma företag kan vara sådana som har trätt i likvidation. Observera att detta inte är ett obeståndsfall. Ett annat exempel kan vara företag som i sitt senaste bokslut har nollor på de flesta raderna eller uttryckligen har skrivit att bolaget inte bedrev verksamhet under året. Ett tredje exempel är så kallat lagerbolag, som stiftats av ett företag som sysslar med försäljning av nystartade bolag.

#### **Helt nystartade**

Innan ett bolag har kommit in med sin första årsredovisning saknar vi viktig information om bolaget, vilket gör att klassningen av dessa bolag inte kan göras med samma modeller som övriga bolag. Det är ändå fullt möjligt att klassa dem med god säkerhet en viss tid efter det att verksamheten inletts. Under den allra första tiden klassas de inte. Det finns många bolag i den här gruppen som utgör låg risk. Titta speciellt på ledningen om du vill ge kredit här.

#### **Fusion/delning**

Företag som håller på att delas eller fusioneras kan vi inte klassa eftersom vi inte vet förrän efter den första årsredovisningen kommit in vilka tillgångar och vilken verksamhet som finns i bolaget. I den här gruppen finns många kreditvärdiga bolag.

#### **Brister i informationen**

I några fall förekommer det att vi saknar viss information om ett företag som behövs för klassningen. Det kan bero på att årsredovisningen är helt eller delvis oläslig. Klassningen kan då inte utföras. I den här gruppen finns många kreditvärdiga bolag.

#### **Offentligt ägda företag**

Dessa företag är atypiska då de i allmänhet inte bedriver näringsverksamhet i egentlig mening. De har bara en kund nämligen den kommun eller det landsting som äger aktierna. Pengarna som företaget behöver för att överleva kommer ofta inte in som försäljning utan som aktieägartillskott. Det kan till exempel röra sig om en stadsteater, som år efter år går med stora förluster, men ändå har sitt egna kapital intakt.

Ett företag som ser ut så avviker kraftigt från den hypotes vi har formulerat som grund för hela klassningsprojektet och måste därför lämnas utanför. Å andra sidan

är risken för obestånd – som leder till skada för leverantörerna – nästan noll bland dessa företag.

### **Bolags som drivs i kommission**

De här bolagen har ingen egen offentlig årsredovisning. Bolagets verksamhet bedrivs på uppdrag av ett annat AB. Siffrorna för de båda bolagen redovisas gemensamt, utan möjlighet att skilja dem åt.

### **Hur ska du göra om du vill sälja till ett bolag som vi inte klassar?**

Läs mer under frågor och svar.

## **4. Vad är obestånd?**

Att ett företag är på obestånd innebär att det inte kan betala alla sina fordringsägare. Obestånd är vår "utfallsvariabel" i klassningsprocessen. När vi ska mäta kvalitén hos våra modeller kontrollerar vi bland annat hur väl vi har lyckats förutsäga obestånd.

### **Konkurs**

Konkurs är det tydligaste fallet. Det leder till att företaget upphör att existera och i de flesta fall blir det ingen utdelning alls till leverantörerna. I och med att företaget "dör" kommer det inte att klassas mer.

### **UM/US**

UM/US betyder att Kronofogden har försökt göra en utmätning hos företaget och inte har hittat tillgångar som täcker skulden. Tänk på att UM alltså inte betyder "utmätning", utan "resultatlös utmätning".

Det förekommer att ett AB överlever en UM. I princip borde det inte vara möjligt, men det förekommer. Därför blir vi tvungna att bestämma, hur vi ska förhålla oss till dessa företag efter utmätningförsöket. Vi sätter dem i "karantän" under två år.

### **Företagsrekonstruktion**

Företagsrekonstruktion innebär att ett företag får en frist för att reda upp sina affärer. Om ett företag inte kan betala alla sina fordringsägare så får man inte heller betala vissa. Det är brottsligt och kallas mannamån mot borgenär. I det läget kan företaget antingen begära sig i konkurs eller begära företagsrekonstruktion (FR) om ägarna fortfarande tror på företaget och vill försöka driva det vidare. FR innebär typiskt sett att fordringsägarna får pruta på sina krav.

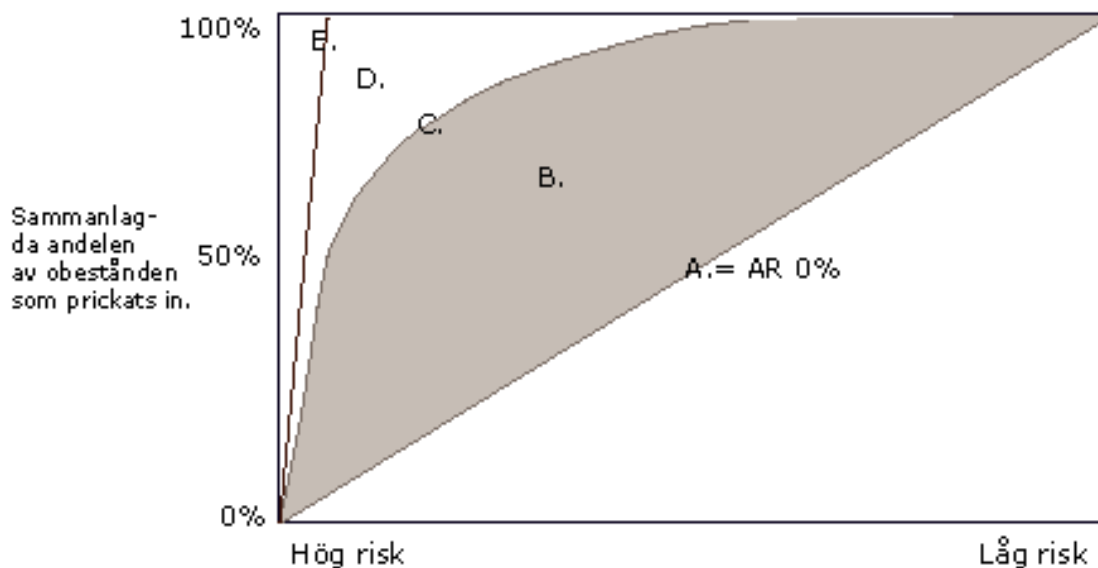
Om rekonstruktionen lyckas lever företaget vidare. Under första två åren efter rekonstruktionen klassar vi det inte.

## 5. Tester och utvärdering

### Mer om AR-måttet

Den fråga som AR-måttet svarar på är: Hur väl har vi lyckats rangordna bolagen – både de som kommer på obestånd och de som överlever? Ger vi verkligen högst riskprocent till de företag som löper störst risk?

Den procentsats, som AR-måttet uttrycks i, är ett uttryck för storleksrelationen mellan två olika ytor i diagrammet nedan. Ju bättre modellen är desto större blir ytan B och samtidigt blir ytan D mindre. Om ytan B blir så stor att den täcker hela ytan D har man en perfekt modell och ett AR-mått på 100 %.



De hundra mätpunkter som utgör kurvan C flyttas alltså upp och ner beroende på modellens förmåga att peka ut obeståndsbolagen

Den diagonala linjen (A) genom diagrammet motsvarar det utfall, som man får, om modellen inte har något förklaringsvärde alls. Då har man ett AR-mått på 0 %.

Ett originellt drag i diagrammet är att det finns en extra linje (E) inlagd, som lutar något åt höger. Den lutningen minskar storleken på den yta, som vi behöver täcka in för att få 100 %. Lutningens vinkel bestäms av det antal obestånd som inträffat i gruppen. Ju fler obestånd som inträffat desto mer lutar linjen åt höger. (Lutningen i figuren motsvarar inte %-talet i vårt exempel. Vi har avsiktligt gjort den större för att den ska synas)

### Hur räknar man fram det?

Om vi återvänder till det exempel, som vi använt tidigare, när vi visade skillnaden mellan en "rating" och vår klassning, så har vi en grupp på 35 000 företag med en genomsnittlig risk på 2 %. Det innebär alltså att 700 stycken kommer på obestånd efter ett år. Vi börjar med att sortera alla företagen i ordning efter den riskprocent vi tilldelat dem. Vi lägger sedan ut alla företagen utefter den horisontella (X) axeln i diagrammet, med de sämsta företagen till vänster och de bästa till höger. Därefter delar vi in företagen i percentiler – det vill säga i 100 lika

stora delar. Finns det 35 000 företag i gruppen, blir det alltså 350 företag i varje percentil.

Sedan kontrollerar man en percentil i taget – från vänster till höger – och räknar ut hur stor del av alla (700) obestånden man har lyckats ”pricka in” efter den första, efter den andra, efter den tredje och så vidare. Hela tiden adderar man de nya obestånd man lyckats finna och räknar för varje percentil ut hur stor del av det totala antalet obestånd som man lyckats identifiera. Den sammanlagda procentsiffran avgör kurvans höjdläge på Y-axeln. När man har hittat alla obestånden har kurvan C kommit upp till taket.

Om vi hade en perfekt modell skulle vi ha tilldelat alla de 700 som kommer på obestånd efter 12 månader de högsta riskprocenten i gruppen. Det skulle alltså inte finnas något överlevande företag som vi tilldelat en högre % än den lägsta % som vi tilldelat något obeståndsföretag. Detta innebär att de två första percentilerna skulle innehålla alla de företag som kommit på obestånd ( $2 \times 350 = 700$ ). Hade vi lyckats med det hade AR-måttet blivit 100 %. (Den uppmärksamme läsaren förstår nu varför Y-axeln måste luta. Ledtråd: Det behövs i vårt exempel två percentiler för att rymma alla obestånden. Vi vill trots det ha en rät linje från X-axeln upp mot ovankanten på diagrammet om vi har lyckats få fram en perfekt modell).

Om vår modell å andra sidan överhuvudtaget inte tillför någon information alls blir det 7 obestånd i varje percentil. Då får vi ett AR-mått på 0 % och kurvan (C) höjer sig inte över linjen A.

#### **Utvärdering och tack till provkunder**

Utvärdering av modellerna har också skett genom att många trogna kunder tagit på sig besväret att vara ”provkunder”. Vi tackar för ert tålamod och de många värdefulla synpunkter ni framfört. Det arbete som vi har utfört hade blivit betydligt sämre utan er.

## 6. Frågor och svar

### **Hur aktuell är klassningen?**

Varje dygn kommer det in data till oss som är klassningskritiskt. Allt data tas om hand om och utlöser en omklassning av de bolag som berörs av informationen.

Förutom denna händelsestyrda omklassning klassas alla företag om varje månad för att alla "tidskritiska" variabler ska uppdateras. Det kan till exempel handla om åldern på betalningsanmärkningar. Den körningen är nödvändig eftersom en mycket stor del av Sveriges företag inte berörs av någon annan händelsestyrd omklassning än att bokslutet kommer in en gång om året.

Alla klassningar är alltså så aktuella som de behöver vara med hänsyn till den information som klassningen bygger på.

### **Hur mycket sjunker klassningen om mitt företag får en betalningsanmärkning?**

Den frågan går inte att svara på, eftersom det blir olika svar för alla svenska företag. Gäller det ett stort väletablerat företag blir det troligen ingen skillnad alls. Gäller det ett mindre nystartat företag får det troligen betydelse.

Anledningen till att vi inte kan svara på frågan är att vi inte har bestämt hur stor betydelse det ska få. Vi har istället använt statistiska metoder för att undersöka hur stor betydelse det faktiskt har i olika situationer. Detta är den stora skillnaden mellan vår klassning och den "rating" som nästan alla andra KU-företag använder. Man skulle kunna uttrycka det som så, att det är skillnaden mellan tro och vetande.

### **Varför kommer vissa företag med kreditklass 5 på obestånd?**

För det första tror vi inte att det någonsin har förekommit att något företag går direkt från kreditklass 5 till en konkurs (möjligen en konkurs på egen begäran). Vi fångar alltid upp signaler under de sista månaderna vilka leder till att klassningen sänks successivt ner till en etta före obeståndet.

Om vi istället vänder på frågan och frågar så här: Vad är det för företag som har en femma och som kommer på obestånd inom 12 månader? blir svaret ett annat. Vi har undersökt de här företagen noga.

33 % av dem är företag där ledningen drabbats av sjukdom, olycksfall, familjetragedier och liknande. Händelser som vi alltså inte kan fånga upp och få in i våra modeller.

33 % av dem är egentligen inga riktiga obestånd. Det rör sig om en grupp företag som vi valt att kalla "utvecklingsbolag". De är ofta nystartade.

Ledningen är synnerligen väletablerad, erfaren och skötsam. Man har gemensamt skjutit till pengar för att testa en affärsidé, som sedan visar sig inte hålla måttet. Ledningen beslutar då att avveckla företaget och inleder likvidation. Observera att detta inte leder till förluster för någon (mer än ägarna). Leverantörerna får betalt, samhället får betalt. Likvidationen är således inte ett av våra "obeståndsfall", utan ett normalt sätt att avveckla en rörelse, som inte längre ska drivas vidare. Anledningen till att dessa företag så småningom sätts i konkurs är helt enkelt att det är ett billigare sätt att avveckla bolaget, än att fortsätta likvidationen, efter det att

tillgångarna sålts och fordringsägarna fått betalt.

33 % av fallen går inte att få en samlad bild av. Vi fick ett intryck av att det i vissa fall handlade om brottslighet. Vi har även hittat fall där Kronofogdemyndigheten hade begått ett fel. De hade rapporterat obestånd som inte var något obestånd när man tittade närmare på det.

**Hur ska du göra om du vill sälja till ett bolag som vi inte klassar?**

Först och främst ska du titta efter varför vi inte klassar bolaget. Det redovisar vi i klartext tillsammans med beskedet att vi inte klassar. Det finns fall som inte alls är oroande till exempel att det är ett offentligt ägt bolag. Det finns andra som till exempel de helt nystartade bolagen, som kräver att du själv fördjupar din undersökning och gör en egen bedömning.

Du får tips om hur du kan fördjupa undersökningen – i det speciella fallet – tillsammans med beskedet att vi inte klassar.