

Unga vuxna på bolånemarknaden

Rapport nr 4 från Boutredningen

Stockholm 2007



STATENS OFFENTLIGA
UTREDNINGAR

SOU 2007:14

SOU och Ds kan köpas från Fritzes kundtjänst. För remissutsändningar av SOU och Ds svarar Fritzes Offentliga Publikationer på uppdrag av Regeringskansliets förvaltningsavdelning.

Beställningsadress:
Fritzes kundtjänst
106 47 Stockholm
Orderfax: 08-690 91 91
Ordertel: 08-690 91 90
E-post: order.fritzes@nj.se
Internet: www.fritzes.se

Svara på remiss. Hur och varför. Statsrådsberedningen, 2003.
– En liten broschyr som underlättar arbetet för den som skall svara på remiss.
Broschyren är gratis och kan laddas ner eller beställas på
<http://www.regeringen.se/remiss>

Textbearbetning och layout har utförts av Sonia Redondo
Regeringskansliet, FA/kommittéservice

Tryckt av Edita Sverige AB
Stockholm 2007

ISBN 978-91-38-22707-7
ISSN 0375-250X

Unga vuxna på bolånemarknaden – En rapport på uppdrag av Boutredningen

Januari 2007

Sammanställd av Tobias Lind och Vilhelm Meyer från *Unga Utredare*, med utgångspunkt från rapporten *Villkoren för unga vuxna på bolånemarknaden* av Björn Hasselgren och Daniel Cadei från Ernst & Young, och rapporten *Ungas förutsättningar på bostadskreditmarknaden* av Tobias Lind och Vilhelm Meyer från *Unga Utredare*.

Stockholm januari 2007

Förord

Regeringen tillsatte i mars 2005 en nationell bostadssamordnare som fick i uppdrag att kartlägga hindren, belysa hur kommunerna lever upp till sitt ansvar för bostadsförsörjningen, visa på goda exempel samt se över vilka åtgärder som krävs för att förbättra ungas möjlighet till ett eget boende. I Boutredningens ursprungliga direktiv ingick att kartlägga hinder för unga vuxna att få tillträde till bostadsmarknaden.

I det tilläggsuppdrag som tilldelades Boutredningen i september 2006 gavs den nationella bostadssamordnaren i uppdrag att undersöka vilka möjligheter som finns att underlätta för unga att få bostadslån. Uppdraget omfattar en inventering av vilka krav som bolåneinstitutet ställer på dem som söker lån för att finansiera sitt bostadsköp. Vidare uppdras att identifiera eventuella skillnader i bedömningen av unga som söker bostadslån. I uppdraget ingår även att kartlägga bankers och kreditinstituts syn på unga vuxna som lånsökande och om synen påverkar bedömningen av huruvida personer i gruppen beviljas bostadslån eller inte.

Tilläggsuppdraget har medfört att två delstudier har gjorts av externa utredare på uppdrag av, och i nära samarbete med, Boutredningen. Björn Hasselgren och Daniel Cadei från konsultföretaget Ernst & Young har i en separat delstudie kartlagt olika bolåneinstitut, deras regelsystem och tillämpning, med fokus på unga vuxnas situation vid bostadsköp. Vidare har Vilhelm Meyer och Tobias Lind från konsultföretaget Unga Utredare utfört en delstudie om synen på unga som kundgrupp och hur mötet sker mellan unga som söker bostadslån och tjänstemän på banker och kreditinstitut. Studierna har utförts i nära samarbete mellan Ernst & Young, Unga Utredare och Boutredningen. Den slutliga sammanställningen av de två delstudierna har slutligen utförts av Unga Utredare i samråd med övriga inblandade.

Vi vill tacka alla de personer som varit inblandade i delstudierna, de aktörer på bolånemarknaden som kontaktats och framförallt de bolånerådgivare som ställt upp i djupintervjuer.

Lotta Jaensson, nationell bostadssamordnare

Berit Israelsson, utredningssekreterare

1	Sammanfattning	6
2	Inledning.....	8
3	Bostadsmarknaden – en modell.....	10
4	Bolånemarknadens regler och aktörer	11
5	Lånevillkor och kreditprövning	16
6	Intervjuer med bolånerådgivare	25
7	Bolånerådgivares attityder och påverkan.....	33
8	Slutsatser och förslag till fortsatt arbete.....	43

1 Sammanfattning

Gruppen unga vuxna har flera av de karaktäristika som uppfattas som riskfyllda hos bolångivarna utifrån nuvarande reglering och kreditprövningsmetoder. Unga har ofta lägre inkomster, kortare och otryggare anställningar, mindre förmögenheter och är ofta ensamhushåll. Därtill har unga vuxna ofta sämre ersättningsnivåer från socialförsäkringssystemet och arbetslöshetsförsäkringen än andra grupper. Men enligt studien finns det inte några tecken på att gruppen unga vuxna skulle missgynnas av regelverket för bolån i sig eller ses som särskilt riskfylld grupp av bolångivarna enbart utifrån faktorn ålder.

De normer som ges i Finansinspektionens och Konsumentverkets allmänna råd sätter ramar för kreditgivningen som i allt väsentligt är välfungerande för majoriteten av kredittagarna och för en stabil utveckling på kreditmarknaden. Samtidigt är reglerna och normbildningen relativt konservativa. De rekommendationer om kreditprövningen som ges i föreskrifter och i de allmänna råden från båda myndigheterna styr in kreditinstituten på att främst förmedla krediter till låntagare som svarar mot normerna av att ha tillsvidareanställning, en bra kredithistorik och en hushållsekonomi som faller inom de typfall som anges av Konsumentverket.

Genom att flera företag konkurrerar om bolånekunderna och genom att nya företag etablerar sig som är beredda till en annorlunda värdering av vissa riskfaktorer, sker en förskjutning av attityder och arbetssätt som underlättar för gruppen unga vuxna att få bolån. Vår bedömning är att en sådan utveckling är på väg i bolåneföretagen.

För att kunna följa utvecklingen av kreditmarknaden är det viktigt att finansmarknadsstatistiken löpande utvecklas för att omfatta även nya företag som etablerar sig. När nya aktörer som inte står under svensk tillsyn etablerar sig på bolånemarknaden, är det angeläget att finna former för att även ta fram statistik för dessa företags utlåning. Det bör vara en fråga för SCB att söka former för att mäta omfattningen också av bolångivning från andra aktörer än de som står under Finansinspektionens tillsyn.

I studien undersöks vilka möjligheter som finns för att underlätta för unga vuxna att få bostadslån. Rapporten omfattar en inventering av vilka krav som bolåneinstitut ställer på dem som söker lån för att finansiera sitt bostadsköp. Ernst & Young har kartlagt olika bolåneinstitut, deras regelssystem för kreditgivning

och tillämpning med fokus på unga vuxnas situation vid bostadsköp. Under studien har företrädare för aktörerna på den svenska bolånemarknaden intervjuats. Ett större antal kreditinstitut har intervjuats, liksom företrädare för bl. Finansinspektionen och Konsumentverket.

Studien bygger också på djupintervjuer med bolånerådgivare där den enskilda rådgivarens roll har undersökts samt rådgivarens syn på gruppen unga vuxna bolånesökande. Unga Utredare har intervjuat bolånerådgivare på banker Stockholm och i Gävle. Intervjuerna har genomförts på rådgivarnas bankkontor och innehållit diskussioner kring typexempel på unga vuxna lånsökande med olika förutsättningar. Studien har genomförts under perioden oktober 2006 till januari 2007.

De enskilda rådgivarna har stora möjligheter att påverka om ett lån ska beviljas eller ej. Under intervjuerna har det framkommit att rådgivare ibland kan låta sin "magkänsla" bli avgörande.

Det är tydligt att rådgivarna betraktar unga vuxna som en speciell kundgrupp. Denna grupp befinner sig ofta i en etableringsfas i livet. De studerar i högre utsträckning än andra åldersgrupper, saknar ofta stadigvarande inkomst och kapital för en kontantinsats. De saknar även tillsvidareanställning i högre utsträckning än andra åldersgrupper. Allt detta har stor betydelse vid sökandet av bostadslån. Samtidigt påpekar flera rådgivare att unga ses som potentiella framtida kunder som i många fall förväntas få en bra löneutveckling och bli bra kunder under många år framöver.

Det är inte oproblematiskt för unga att lösa bostadssituationen genom bostadsköp. I många fall är det nödvändigt för unga vuxna att ha sina föräldrar som medlåntagare för att de ska få låna. En förutsättning för att detta ska vara möjligt är att föräldrarnas ekonomi är tillräckligt god. Men bostadslån och köp av bostad är inte en bra lösning på bostadssituationen för unga vuxna i alla situationer. Å andra sidan är det angeläget att underlätta för unga som är i en sådan situation där bostadslån och bostadsköp utgör en bra lösning på bostadssituation.

Vissa förhållanden kopplade till kreditprövningsprocessen kan utvecklas för att förbättra kreditgivningen till gruppen unga vuxna. Användning av beslutsstöd i form av tex. credit scoring är en väg att göra mer preciserade kreditprövningar som kan vara ett viktigt medel i att utveckla kreditprövningen så att fler i gruppen unga vuxna kan få krediter. Genom statistiska bearbetningar av bakom-

liggande variabler av betydelse för kommande kreditförluster kan bolångivarna lättare identifiera de individuella låntagare som har ett verkligt riskfyllt beteende och samtidigt sannolikt ge lån till fler kunder i gruppen unga vuxna. Fortsatt utveckling av credit scoringmodeller är ett viktigt bidrag i denna utveckling. Därtill behöver sannolikt regleringen av kreditprövningsprocessen ses över så att lagstiftningen och reglerna från Finansinspektionen och Konsumentverket öppnar för möjligheten att använda sig av denna typ av beslutsstöd i ökad utsträckning. Detta öppnar också för bolångivarna att möta den nya situationen med allt fler kunder som har kortare anställningar, driver egna företag m.m.

2 Inledning

Tidigare studier tyder på att unga vuxna i livets etableringsfas kan ha vissa svårigheter att ta sig in på bostadsmarknaden, som andra grupper på bostadsmarknaden inte har. Dessa svårigheter gäller främst i storstäder och tillväxtregioner.¹ En grundläggande förklaring till unga vuxnas svårigheter kan sökas i generella livscykel förhållanden, som tex. att ungdomar i liten utsträckning hunnit uppjobba en ekonomisk trygghet i form av tillsvidareanställning och/eller sparade medel. I storstäder har ökade bostadspriser gjort att utbudet av bostäder i prisklasser som unga vuxna efterfrågar är begränsat. En granskning som genomfördes av Nordeas privatekonomer år 2005 visade samtidigt att det fortfarande vid denna tidpunkt var billigare, tex. som student, att köpa en bostadsrätt än att hyra en studentlägenhet i de flesta studentstäderna bl.a. Uppsala och Umeå².

Andra rapporter som belyst situationen på bolånemarknaden och som bl.a. pekat på den allt större konkurrensen är tex. Finansinspektionens rapport: *Utvecklingen på bolånemarknaden*³. Av denna rapport framgår, mot bakgrund av den snabbt ökande bostadsutlåningen i Sverige, att konkurrensen på bolånemarknaden ger tendenser till att medge höjda belåningsgrader⁴ hos bolåneföretagen. Detta bör i sig underlätta för grupper på

¹ BKN 2005. *En egen härd- unga vuxnas etablering på bostadsmarknaden.*

² Gabrielsson, I. 2005. *Billigare att äga än att hyra för student.* Nordea privatekonomiska studie.

³ Finansinspektionen 2006. *Utvecklingen på bolånemarknaden.* Rapport 2006:9.

⁴ Belåningsgraden är den kvot som erhålls då lånebeloppet ställs i relation till säkerhetens värde.

bostadsmarknaden utan eget kapital att förvärva bostad, däribland unga vuxna. Samtidigt innebär det en riskuppbyggnad i de finansiella företagen. Finansinspektionen bedömde att det finns en motståndskraft i de finansiella företagen för försämrade förhållanden på bostadsområdet och att därmed riskuppbyggnaden inte utgör en allvarlig risk för stabiliteten i banksektorn.

Ett antal studier har också genomförts av Boutredningen⁵, av Bostadskreditnämnden (BKN)⁶ samt av SCB⁷ som ur andra perspektiv belyser ungas situation på bostadsmarknaden, gruppens betalningsförmåga, samt bl.a. jämfört antalet nytillkommande årligen i gruppen unga vuxna med antalet tillgängliga bostäder i de storlekar som unga förväntas efterfråga.

I rapporten från Boutredningen belyses också de förändringar i samhället som gör att villkoren för unga vuxna att få bostad kan upplevas som mer ogynnsamma nu än tex. under 1990- talet. Det gäller tex. att en ökande andel unga vuxna har andra anställningar än tillsvidareanställningar, vilket är ett krav som traditionellt ställs från hyresvärdar och kreditgivare när lägenheter/lån skall lämnas till nya kunder.⁸

Syftet med denna studie är att undersöka unga vuxnas möjlighet att låna till köp av bostad. En fråga är om de formella reglerna i den finansiella lagstiftningen och konsumentkreditlagen, samt de föreskrifter och allmänna råd som ges ut av Finansinspektionen och Konsumentverket, försvårar för unga vuxna att etablera sig på bostadsmarknaden. Detta skulle i så fall ske genom att unga vuxna inte får samma tillgång till bolånefinansiering som andra grupper.

Studiens disposition är uppbyggd så att gällande formella regler undersöks i delstudie I, i delstudie II undersöks hur bolånerådgivare resonerar och agerar kring låneansökningar från unga vuxna. Delstudie I baseras på intervjuer med företrädare för aktörerna på den svenska bolånemarknaden som genomförts av Ernst & Young. Ett större antal bolåneföretag har intervjuats, liksom företrädare för bl.a. Finansinspektionen och Konsumentverket. En förteckning över intervjuade bolåneinstitut i delstudie I återfinns i bilaga 1.

Delstudie II bygger på sex djupintervjuer med bolånerådgivare på olika banker i Stockholm och Gävle. I intervjuerna har rådgivare berättat om synen på unga lånsökande och hur beslut om att bevilja

⁵ M2006/3304/Bo.

⁶ M2005/2892/Bo

⁷ ISBN 91-618-1287-0

⁸ M2006/3304/Bo

lån fattas. Ett viktigt inslag i intervjuerna har varit diskussioner kring typexempel på unga som befinner sig i livets etableringsfas och vill låna till köp av bostad.

Delstudie I: Bolånegivares regler och villkor

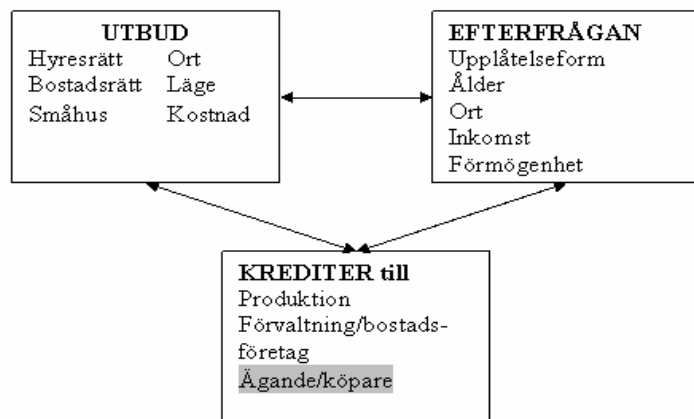
3 Bostadsmarknaden – en modell

I delstudie I belyser vi bolånemarknadens funktionssätt som del i bostadsförsörjningen för unga vuxna. Det kan gälla att unga vuxna söker lån för att *köpa* en bostadsrättslägenhet men kan också vara frågan om köp av småhus.

En enkel modell för bostadsmarknaden kan vara en lämplig utgångspunkt för det fortsatta resonemanget. Modellen nedan beskriver i förenklad form utbud och efterfrågan på bostäder samt bolångivarnas roll. Ett större antal variabler påverkar de enskilda delarna av bostadsmarknaden, vilket ger en mängd olika delmarknader och situationer. Samspelet mellan de olika aktörerna pågår hela tiden och utvecklas ständigt, tex. hur unga vuxna agerar och hur deras kreditvärdighet bedöms av de andra aktörerna.

I tidigare delar av Boutredningens arbete har mekanismer och förhållanden på bostadsmarknaden som avgör *utbudet* av bostäder som passar för unga studerats. Därtill har flera faktorer som präglar förutsättningarna för unga att *efterfråga* bostäder utretts och presenterats.

Fig. 1 Modell över bostadsmarknaden



Att studera bolånemarknaden och bolångivarnas verksamhet i relation till unga vuxna innefattar en aspekt av *kreditdelen* av bostadsmarknaden enligt modellen ovan (skuggad i modellen). Inom kategorin unga vuxna på bostadsmarknaden finns ett stort antal bakomliggande variabler som utmärker situationen för den enskilda aktören/konsumenten. Detta gör att ett stort antal olika bilder behövs för att beskriva situationen för unga vuxna som grupp. Med utgångspunkt i en beskrivning av de formella regelverken och de villkor som bolångivarna tillämpar när de bedömer kreditvärdigheten syftar vi i denna rapport till att presentera generella slutsatser, så långt det bedöms möjligt.

4 Bolånemarknadens regler och aktörer

I detta kapitel diskuteras de regler som gäller för kreditgivning på den svenska finansmarknaden. Reglerna av kreditgivning består av lagar, föreskrifter och allmänna råd från tillsynsmyndigheterna Finansinspektionen och Konsumentverket.

Regler som styr krediter för bostadsköp

De två huvudsakliga lagar som reglerar kreditprövningen är *Lagen (2004:297) om bank- och finansieringsrörelse och Konsumentkreditlagen (1992:830)*. I dessa två lagar återfinns rörelse regler för hur kreditgivare, som tex. bolånegivare ska bedriva sin verksamhet och för kreditgivning mer specifikt. Lagarna tar även upp skyldigheten för kreditgivare att pröva och analysera risken för att ett kreditavtal inte kan fullgöras av låntagaren. De ska med andra ord pröva återbetalningsförmågan hos låntagaren. Till dessa två lagar tillkommer bl.a. föreskrifter och mer detaljerade allmänna råd från Finansinspektionen (FFFS 2005:3) och Konsumentverket (KOVFS 2004:6). De allmänna råden ger närmare vägledning för kreditinstituten hur de två lagarna skall tillämpas.

För bostadskrediter anger Finansinspektionens allmänna råd att det vid kreditprövningen ska upprättas en boendekalkyl som underlag för bedömningen av kredittagarens återbetalningsförmåga. För att säkerställa att kredittagaren inte får en försämrad ekonomisk situation i framtiden, på grund av förändrade räntevillkor, ska även kreditgivaren göra en känslighetsanalys i boende-

kostnadskalkylen. I analysen kan kreditgivaren se vilka marginaler som hushållet kommer att få utifrån olika framtida ekonomiska situationer.

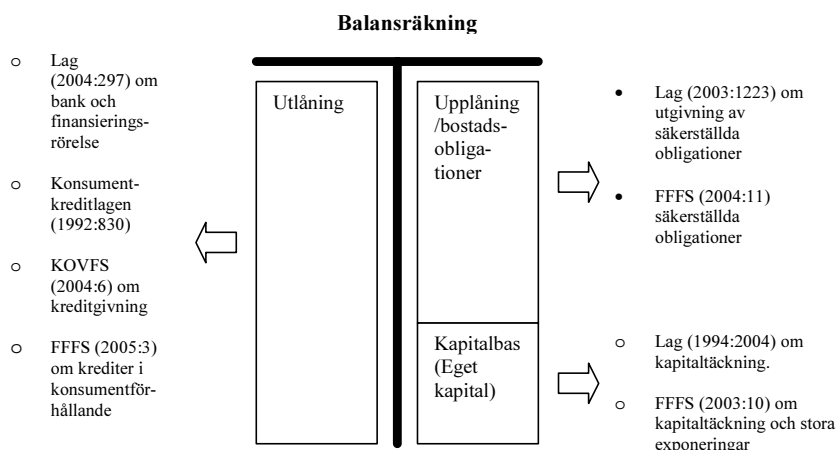
Konsumentkreditlagen (KKL) har som en utgångspunkt att kreditinstituten själva skall reglera sitt agerande genom att de iakttar god kreditgivningssed samt tar vara på konsumentens intresse genom att visa konsumenten en tillbörlig omsorg. En del i att iaktta *god kreditgivningssed* är för aktörerna att följa rekommendationer från tillsynsmyndigheten. Aktörerna har även utarbetat riktlinjer för kreditgivningen som en självreglering av verksamheten i den s.k. Bolånekoden, EU-kod för information om Bolån. Koderna har utarbetats av Svenska Bankföreningen, och tillämpas av merparten av aktörerna på marknaden. I Bolånekoden har branschen samlat rekommendationer som kreditgivare bör följa. Exempelvis bör kreditgivaren upplysa kredittagaren om allmänna villkor i utbudet av bostadslån. Bolånekoden har sin grund i en överenskommelse mellan organisationer för kreditgivare och konsumenter på EU-nivå.

KKL tar sin utgångspunkt i den enskilda konsumentens svagare ställning som kredittagare i relation till kreditgivaren vid ingången av kreditavtalet och ställer kravet på kreditgivaren att visa *tillbörlig omsorg* om kunden. Med formuleringen åsyftas det att kreditgivaren inte ska medverka till att kunden skuldsätter sig i en alltför hög grad. Detta säkras genom att kreditgivaren genomför en kreditprövning där det prövas om låntagaren har den ekonomiska förutsättningen att fullfölja ett kreditavtal.

Konsumentverket har tillsynsansvar över att KKL följs och ger ut allmänna råd som, tillsammans med Finansinspektionens allmänna råd, syftar till att styra kreditgivningen så att ett antal viktiga moment innefattas i kreditprövningen. Konsumentverket tar även fram ett levnadsomkostnadsbelopp som är en integrerad del i kreditprövningen. Utifrån Konsumentverkets beräkning av vad ett hushåll behöver ha kvar efter boendekostnader anges ett lägsta belopp som kreditgivaren bör beakta vid kreditprövningen och vid upprättande av den boendekostnadskalkyl, som också skall ingå i kreditprövningen.

Regleringen av de finansiella företagen, häribland lagen om bank- och finansieringsrörelse samt tex. aktiebolagslagen, riktar in sig både på hanteringen av tillgångarna (bl.a. utlåningen) och skulderna (bl.a. upplåningen och kapitaltäckningen). Några drag i regleringen framgår schematiskt i figuren nedan.

Fig. 2 Schematisk bild av en bolångivares balansräkning och över lagar och regler som styr verksamheten



Lagen (1994:2004) om kapitaltäckning och stora exponeringar för kreditinstitut och värdepappersbolag är till stora delar en ramlag. Finansinspektionen har möjlighet att ytterligare reglera verksamheten, bl.a. när det gäller kredit- och marknadsrisker, med föreskrifter och allmänna råd. Lagen anger att kreditinstituten ska täcka sina samlade kreditåtaganden med en tillgångsmassa, en så kallad kapitalbas. Syftet med kapitaltäckningsreglerna är att kreditinstituten får en buffert som skall säkerställa möjligheten att hantera kreditförluster som kan uppstå vid finansiella påfrestningar, som tex. en kraftig nedgång av bostadspriserna.

Enligt kapitaltäckningslagen får inte kapitalbasen vara mindre än 8 % av summan av de riskvägda tillgångarna. Kreditgivaren behöver dock inte täcka sina krediter fullt ut till 8 % av samtliga tillgångar. Beroende på risken för kreditförluster viktas kapitaltäckningskraven nämligen i olika riskklasser. Riskvikten varierar från 0 % till 100 % (av de 8 %). För tex. krediter med inteckning i fastighet som pant gäller att dessa ska viktas och att de endast behöver tas upp till 50 % av kreditbeloppet (= 4 % kapitaltäckning). För krediter som är mer riskfyllda, tex. krediter utan säkerhet eller blacolån, måste kreditgivaren ta upp 100% av kreditbeloppet.⁹

⁹ SFS (1994: 2004, 3 kap 1 § C1) För vidare diskussion kring riskklasser se FFFS 2003:10, s.28

Nya regler kring kapitaltäckning kommer att införas under början av 2007 där riskvikten för krediter till bostadsfastigheter kommer att sänkas från 50 % till 35 %. De kommande föreskrifterna från Finansinspektionen innebär att det endast är krediter med säkerhet i bostadsfastigheter som är belånade upp till 75 % av fastighetens värde som kommer att beröras och få en lägre riskklass.¹⁰ Denna förändring leder till att s.k. topplån får ett relativt sett högre kapitaltäckningskrav, vilket kan komma att leda till större skillnad i ränta på lån med låg belåningsgrad och lån med högre belåningsgrad.

Sedan 2004 finns regler i *Lagen om utgivning av säkerställda obligationer (2003:1223)*, som möjliggör för kreditinstitut att ge ut obligationer som motsvaras av krediter med särskilt goda säkerheter. Säkerheter för dessa obligationer ska bestå av krediter som har givits med säkerhet i fast egendom, alternativt bostadsrätter och då med en högsta belåning på 75 % av fastighetens marknadsvärde.

Kapitaltäckningsreglerna innebär att kapitaltäckningskravet kan reduceras ytterligare för finansiella företag som placerar i säkerställda obligationer. Detta medför en möjlighet till än förmånligare villkor för bostadsinstitutens upplåning och har bidragit till att sänka utlåningsräntorna, främst på bolån med lägre belåningsgrader.

Sammantaget innebär de regler som omgärdar verksamheten i de finansiella instituten att handlingsutrymmet att avvika från normen på marknaden vare sig man vänder sig mot enskilda kunder, placrare eller tillsynsmyndigheter är relativt begränsat. Kreditprövningsprocessen, som är i fokus för denna studie, är ett område som omgärdas av särskilda regler. Ett institut som vill införa nya regler tex. i kreditprövningsprocessen har ett relativt begränsat handlingsutrymme för att göra detta.

Aktörerna på bolånemarknaden

Flera olika aktörer på kreditmarknaden ger bolån. Aktörerna har olika bolagsformer och inriktning på sin verksamhet. En överblick över marknaden ges genom finansmarknadsstatistiken som insamlas av SCB på uppdrag av Riksbanken. Finansmarknadsstatistiken är indelad i huvudkategorierna monetära finansinstitut (MFI) och

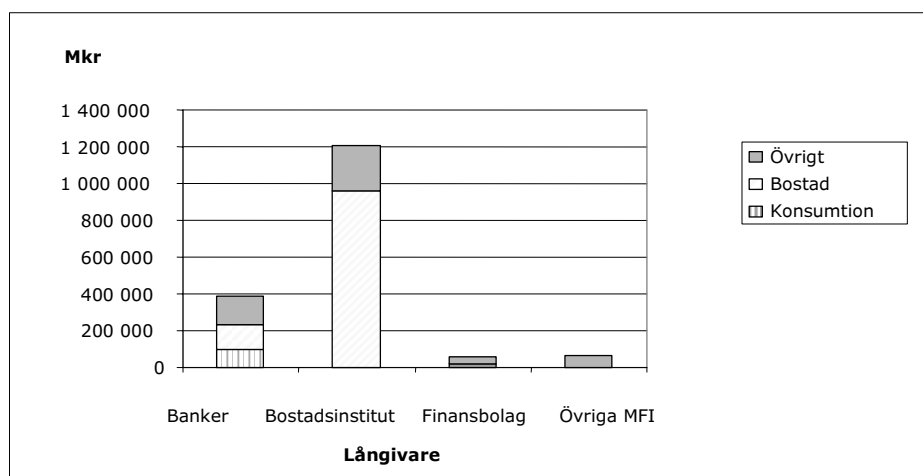
¹⁰ FI 2006. *Förslag till nya kapitaltäckningsföreskrifter och stora exponeringar.*

övriga MFI.¹¹ I den förstnämnda kategorin återfinns, banker, bolåneinstitut och andra kreditmarknadsföretag. Av statistiken framgår även vilka säkerheter som ligger till grund för krediterna. Vid utgången av september 2006 var de svenska hushållens lån till bostad till övervägande del tagna i bostadsinstitut. Cirka en tiondel av lånen till bostäder är givna av bankerna. En marginell del finns hos finansbolag och gruppen övriga MFI.

Den sista september 2006 rapporterade 130 företag att de hade placeringar och fordringar med säkerhet som utgörs av panträtt i bostadsfastighetsrätter eller tomträtter. Ett stort antal företag är således aktiva på bolånemarknaden. Ernst & Young har intervjuat företrädare för 17 av dessa institut, huvudsakligen större företag. Flertalet företag hör till en kategori av mindre regionala sparbanker, som sammantaget har en begränsad marknadsandel. Av figuren nedan framgår att bostadsinstituten dominerar utlåningen till bostäder med bankerna som näst största långgivare.

¹¹ Begreppet Monetära Finansinstitut används inom EU och av Europeiska Centralbanken för statistikändamål och tillämpas i Sverige främst i vissa statistiksammanhang.

Fig. 3 Utlåning till svenska hushåll fördelat på långgivande sektor och ändamål med krediten, mkr. Sep 2006 Finansmarknadsstatistik, SCB



Utanför denna statistik återfinns företag som inte rapporterar statistik till SCB och som inte står under Finansinspektionens tillsyn eftersom de inte bedriver tillståndspliktig verksamhet i Sverige. Detta betyder att ett företag som tex. BlueStep inte lyder under den svenska finansiella lagstiftningen och inte heller har någon skyldighet att följa de föreskrifter och allmänna råd som Finansinspektionen utfärdar. Konsumentkreditlagen samt övrig svensk lagstiftning, tex. Aktiebolagslagen och redovisningslagstiftningen gäller dock, liksom för andra finansiella företag som inte bedriver verksamhet som kräver tillstånd av Finansinspektionen. Bolångivare på marknaden som inte står under finansiell tillsyn i Sverige kan självfallet välja att på eget initiativ följa den finansiella tillsynen.

5 Lånevillkor och kreditprövning

De lånevillkor som bolångivarna tillämpar har stor betydelse för möjligheterna för unga vuxna att få lån. I detta kapitel ser vi främst till lånevillkoren i form av belåningsgrader och räntevillkor m.m.

Belåningsgrad

Bolån delas ofta in i olika former, beroende på belåningsgrad. Bostadslån har utifrån detta traditionellt delats in s.k. bottenlån och topplån. Traditionellt har bottenlån lämnats av bostadsinstitut medan topplånen lämnats av banker. I takt med verksamheterna i bostadsinstitut och banker under senare år i stor utsträckning har samordnats har även kreditgivningen samordnats, varför skillnaden mellan de olika lånetyperna inte längre är så stor.

Kartläggningen över de belåningsgrader som bolånegivare medger lån inom visar på ett relativt enhetligt produktutbud på bolånemarknaden. Huvuddelen av aktörerna tillämpar belåningsgrader upp till mellan 75 % och 90 % av säkerhetens värde. Utöver denna nivå önskar bolånegivarna i första hand att låntagaren erlägger resterande del av marknadsvärdet som kontantinsats. Topplån kan normalt ges i bank om kredittagaren har god återbetalningsförmåga. En total belåning på upp till mellan 95 % och 100 % förekommer relativt ofta på bolånemarknaden.

Den första delen, bottenlån med säkerhet i fastighet, ges av kreditmarknadsföretag, som Swedbank Hypotek, Stadshypotek, Nordea Hypotek, Länsförsäkringar Hypotek och SEB BoLån samt SBAB. Samtliga dessa utom SBAB är dotterföretag till banker men bedriver sin verksamhet med varierande självständighet i relation till moderbanken. I de flesta bankkoncerner är det moderbanken och de enskilda bankkontoren som står för kundkontakterna.

Nyare aktörer, som exempelvis, ICA Banken och IKANO Banken, har ofta valt att samarbeta med bolåneinstitut för att kunna erbjuda bolån. Detta görs tex. genom ICA Banken och Ikano Banken som förmedlar bostadslån från SBAB och erbjuder egna låneprodukter över den belåningsgrad som SBAB medger. I dessa fall möter kunden främst ICAs eller IKANOs internetportaler och/eller telefonhandläggare.

Det finns dock en tendens att gå ifrån begreppen bottenlån och topplån. Bolångivarna vill istället i möjligaste mån tillhandahålla helhetslösningar på kundens finansieringsbehov vid ett bostadsköp. Denna tanke återspeglas tex. hos SBAB där produkten består av ett bolån som kan ges upptill 95 % av säkerhetens värde.

I vissa fall kan många av bolångivarna även ge kredit upp till 100 % av marknadsvärdet för bostaden och eliminera behovet av kontantinsats. Utifrån unga vuxnas situation underlättar en sådan låneprodukt ett köp av bostad, då det har konstaterats i tidigare

studier att unga vuxna i allmänhet inte har egna sparmedel. Dock krävs det en snabbare återbetalning av lånet och räntan sätts högre, för lån med dessa höga belåningsgrader. En hög belåning innebär också att skuldsättningen för den enskilde bostadslåntagaren blir hög, något som det är angeläget att undvika, särskilt för unga vuxna i början av sin karriär på bostadsmarknaden.

Amorteringar och räntevillkor

Amorteringsperioden samt räntekostnaden för bokrediter avgör den totala lånekostnaden för ett bolån. Amorteringsperioden på bolån beror i allmänhet på om lånet är ett bottenlån eller ett topplån. Vissa bolångivare tillämpar samma ränta på hela lånebeloppet, men olika amorteringskrav för olika delar av lånet. Till exempel kan en bolånegivare kräva att amorteringen på andelar som överstiger 75 % av fastighetens värde går snabbare än den del som ligger under 75 % och som traditionellt ses som bottenlån. Ett sådant villkor är förenligt med institutens bild av att risken är högre för den övre delen av fastighetens värde och att det därmed avkrävs av kredittagaren att ha en högre återbetalningsförmåga för den delen.

Generellt krävs en högre amorteringstakt för de s.k. topplånen. Amorteringstiden för lån som är tagna ovanför 75 % sträcker sig mellan 10 och 30 år, se bilaga 2.

Ett flertal av bolånegivarna erbjuder även någon form av amorteringsfria perioder. Dessa erbjuds främst på bottenlånen och löper under en kortare tid. Vid diskussion med bolånegivare ses denna del som en möjlighet för vissa kunder där det finns en kalkyl över hushållsekonomi som visar på en långsiktigt god återbetalningsförmåga.

Utlåningsräntan är en stor del av kostnaden för ett bolån. Studien har identifierat tre olika strategier för hur bolånegivare använder sig av utlåningsräntor. Den första strategin som endast tre aktörer använder sig av är att ha en ovillkorad ränta. D.v.s. i stort sett samma ränta erbjuds samtliga kunder. Kunden erbjuds dock normalt möjligheten att binda räntan för olika delar av lånet under olika långa perioder.

En annan strategi går ut på räntan anpassas till lånets storlek och att den är avtalbar. Ett exempel på denna form av strategi är Skandia Bankens volymrabatt på utlåningsräntan. Innebörden av

denna volymrabatt är att ju mer kunden lånar desto lägre utlåningsränta kan kunden få.

Den tredje strategin är att räntan ska spegla bolånegivarens risktagande utifrån en individuell bedömning av respektive kund. Räntan sätts då på en nivå som avspeglar hur riskfylld långivaren bedömer att en kund är. Ju högre risken för kreditförlust bedöms vara desto högre sätts räntan. I Sverige har denna prissättning främst använts på blancokrediter och under senare tid av bolånegivare som BlueStep. BlueStep har riktat in sig bla. på låntagare som inte kan få lån utifrån de traditionella bolånegivarna. Skälen för att inte få lån kan variera, men förekomsten av betalningsanmärkningar och ej accepterade anställningsformer är två förhållanden som motiverar kunder att söka sig till lån hos BlueStep.

Övriga villkor

Övriga villkor är en benämning på olika former av reglerande villkor för bokkrediten. Vissa regler för avgifter vid kreditgivning ges i KKL. Uppläggningsavgifter och avavgifter skall täcka kostnader som bolånegivare har för att administrera lånet. Studien särskiljer två grupper, de bolånegivare som har uppläggningsavgift och de som inte har en uppläggningsavgift.

En bolånegivare på marknaden har tex. tre olika avgifter som följer med ett bolån. En avgift är uppläggningsavgiften. Denna avgift används som ett medel för att kunna säkerställa att de initiala kostnaderna för bolångivaren i kreditprövningsprocessen täcks direkt. Detta kan vara särskilt uttalat för bolångivare som inte förväntar sig att kunderna stannar kvar hos dem på längre sikt. Övriga avgifter, som tex., avavgifter, är direkt hänförliga till löpande administrativa kostnader som bolångivaren har. Genom att betala via autogiro kan låntagaren i allmänhet undslippa avkostnaden.

Exempel på ungdomslån

Nordea har i sitt "första hem lån" tagit bort kostnader genom att erbjuda kostnadsfritt lånelöfte samt att de inte tar någon uppläggningsavgift. Lånet har även kombinerats med amorteringsfrihet. Det är ett av få exempel på bolåneprodukter som vänder sig särskilt till unga.

Sammanfattande bedömning

De krav som bolånegivarnas samlade lånevillkor innebär för gruppen unga vuxna varierar beroende på den enskilde låntagarens situation. Amorteringsfria perioder för bottenlånen, som erbjuds av vissa långgivare, sänker de initiala utgifterna och ger utrymme för att upparbeta ett sparkapital, vilket dock sker till priset av räntekostnader under spartiden. Unga vuxna som inte kan erlægga en större kontantinsats kan få topplån men måste då betala amorteringar på dessa lån och möjligen även högre ränta. För unga vuxna är det en balansgång mellan att kunna etablera sig på bostadsmarknaden genom att få lån även utan större kontantinsats och att undvika en för hög belåning. Kreditprövningsprocessen, som studeras nedan är av stor betydelse för att lån kan ges till de låntagare som har möjlighet att klara av att betala lånen.

Kreditprövningsprocessen

Den kreditprövning som långivarna ska genomföra innan de beviljar ett lån är till stora delar reglerad i lagstiftningen samt av Finansinspektionen och Konsumentverket. Målet med kreditprövningen är att säkerställa att det finns en återbetalningsförmåga för det lån som kunden önskar att ta. För att komplettera reglerna och styra upp den interna kreditprövningsprocessen ska kreditinstituten själva reglera sin kreditgivning med ett internt reglemente kring kreditprövningen. I reglementet ska det anges de krav som bolånegivarna ställer på kunden för att denne ska kunna bli beviljad ett bolån.

Kraven och formerna för kreditprövningen varierar i sina detaljer mellan bolångivarna. Ett krav som samtliga bolångivare ställer är att en kredittagare ska vara myndig, d.v.s. 18 år. Utöver myndighetskravet kan bolånegivare ställa varierande krav som, lägsta årliga inkomst, frånvaro av betalningsanmärkningar, krav på svenskt medborgarskap och fast anställning. En sammanställning av aktörernas regler återfinns i bilaga 2.

I övrigt finns en relativt stor variation i hur den interna regleringen ser ut och som till betydande del beror på hur moderbankerna, respektive bolångivares företagskulturer samt organisationsstruktur.

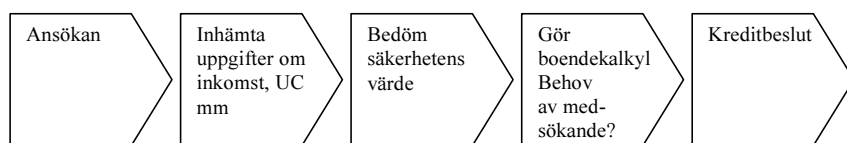
Handelsbanken är ett exempel på en decentraliserad organisation där kontoren har en tydlig roll som självständiga affärsenheter. Handelsbankens kreditgivningsprocess ger således utrymme för lokala bedömningar inom ramen för det gemensamma regelverket. Det ger utrymme för vissa individuella bedömningar utifrån den enskilde handläggarens erfarenhet.

SBAB är ett exempel på en bolångivare med ett internt reglemente med en hög grad av styrning. Kreditprövningen är relativt lika för en kund med lång kundhistorik som en kund som SBAB inte tidigare mött. SBAB har därtill en hög grad av maskinellt stöd i kreditprövningen som komplement till den personliga handläggningen. Den något mer regelstyrda kreditgivningen hos SBAB gör sannolikt att detta företag har mindre utrymme för individuella bedömningar för de enskilda lånehandläggarna.

Processens steg

Kreditprövningen har vissa fasta hållpunkter. Grunden för kreditprövningen är låneansökan. I den beskriver bolåntagaren vilket sorts lån som söks, önskat lånebelopp och redovisar sin ekonomiska ställning. I figuren nedan beskrivs en kreditprövningsprocess i schematiska steg.

Fig. 4 Kreditprövningsprocess



Kreditupplysning

Samtliga aktörer har som rutin att inhämta kreditupplysning om bolåneansökare från Upplysningscentralen (UC) eller annat kreditupplysningsföretag. Dock finns det situationer där vissa av bolånegivarna inte hämtar information från UC. En sådan situation kan vara när bolånegivaren anser sig ha tillräckligt med god information

om kunden från tex. tidigare engagemang och på så sätt kan bedöma kundens återbetalningsförmåga utan information från UC. För huvuddelen av ansökningarna hämtas dock kreditupplysning från UC. I den sammanställs information av kundens historiska ekonomiska åtaganden utifrån; folkbokföringsuppgifter, äktenskapsförord, taxeringsuppgifter, betalningsanmärkningar, fastighetsinnehav, kredit/missbrukarinformation och slutligen antalet under senare tid gjorda kreditupplysningsförfrågningar för den enskilde kunden.

Upplysningen kan också ingå som en maskinell del av kreditprövningsprocessen där handläggaren inhämtar uppgifter från UC och sedan får besked i form av schablonmässiga handlingskoder, där tex. grönt signalerar för handläggaren att kunden har passerat kreditupplysningen utan anmärkning, medan rött betyder att det finns anmärkningar i kreditupplysningen. En form av information som kan generera ett direkt avslag är förekomsten av betalningsanmärkning. Betalningsanmärkning fås om en betalningsförsummelse fastställs av kronofogdemyndigheten - eller annan myndighet - eller genom förfarande i tingsrätten. Även sedan skulden betalats, finns betalningsanmärkningen kvar i tre år.

Förekomsten av betalningsanmärkningar är något som generellt ses som negativt av bolångivare. De väljer dock att låta betalningsanmärkningar vara olika avgörande för den fortsatta kreditprövningen. Ytterligheterna är att en anmärkning regelmässigt genererar avslag. Tex. har Skandia Banken och Nordea en sådan policy. Andra aktörer ser privatpersoner med betalningsanmärkningar som sina nischkunder. BlueStep, kan tex. acceptera en kund med betalningsanmärkning/ar, men kunden får då acceptera att BlueStep använder betalningsanmärkningen som en faktor vid prissättningen av bolånet. Däremellan återfinns resterande bolånegivare som generellt ger avslag på en kreditansökan vid en anmärkning men som kan vara flexibla om det rör sig om isolerade händelser samt om låntagaren kan redovisa rimliga skäl till varför en betalningsanmärkning registrerats. Prövningen görs då individuellt.

Hanteringen av kreditupplysningar kan även vara mer sofistikerad än det som ovan beskrivits. Exempelvis ser en bolånegivare kreditupplysningen och UCs credit scoring, vilken beskrivs på nästa sida, som ett effektivt verktyg att bilda sin kunduppfattning på. Tex. ser de mängden krediter och antal krediter – tillsammans med en tidigare historik som faktorer vilka kan avslöja hur en kund har betett sig och hur kunden kan förväntas agera i framtiden.

Fig. 5 Exempel på kunder med lägre och högre kreditrisk

	Nuvarande krediter 061131	Årsinkomst	Tidigare krediter 060101	Person
Lånebelopp	100 000	230 000	0 kr	X, 23 år
Ant. Krediter	2		0	
Lånebelopp	100 000	230 000	0 kr	Y, 23 år
Ant. Krediter	11		0	

Figuren ovan avser att exemplifiera hur kundens kredithistorik kan utvärderas. I exemplet har bolåneansökarna samma ålder och startar med en lika hög årsinkomst. De har därtill en liknande historik i sina tidigare kreditåtaganden. Skillnaden är att person Y, som har fler och mindre krediter, tenderar att ta en högre risk i sin konsumtion än person X och kan förväntas ha ett mer riskfyllt beteende framöver. Historiken blir då en av många faktorer som handläggaren väger in vid sin kreditbedömning.

Credit scoring-modeller

UC (och andra kreditupplysningsföretag m.fl.) erbjuder även statistiska modeller, s.k. credit scoring för bolångivarna. Flera av bolångivarna håller därtill på att bygga upp egna credit scoring modeller genom data från de kundregister de har. I dessa modeller försöker bolångivare ta reda på hur stor risken är för att den enskilda kunden inte kommer att fullfölja kreditavtalet. Detta sker genom statistisk bearbetning av en stor mängd bakgrundsdata som har betydelse för risken för att en enskild låntagare inte skall fullgöra sina åtaganden. Detta kan ge en ökad precision i kreditbedömningarna. De verkligt riskfyllda beteendena hos enskilda kunder kan kartläggas och bedömas. Samtidigt kan modellerna öppna för att fler kunder kan ges kredit, som inte skulle beviljas kredit bara genom att använda de traditionella indikatorerna. Detta kan vara särskilt betydelsefullt för gruppen unga vuxna.

Säkerhetens värde

Nästa steg i kreditprövningsprocessen är att bedöma säkerhetens (pantens) värde. Det är viktigt för bolångivarna att få ett så korrekt värde som möjligt på säkerheterna för att kunna hålla sig inom de belåningsgrader som man utlovar mot placerarna i företagets obligationer, men också för att begränsa kreditriskerna.

Värderingen görs antingen maskinellt med värdering baserat på uppgifter om genomförda försäljningar och taxeringsvärden, eller genom att bolångivarna hämtar in en värdering av mäklare eller ett värderingsföretag som är lokalt verksamt.

Boendekalkyl

Kundens återbetalningsförmåga prövas genom att en individuell boendekostnadskalkyl upprättas för bolåneansökaren. I kalkylen beräknas kundens boendekostnader och vad som blir över för övriga levnadsomkostnader efter det att amorteringar och räntekostnader betalats. Konsumentverket ger ut riktlinjer kring vilka levnadsomkostnader som en privatperson har och utifrån dessa beloppsgränser sker en bedömning av huruvida den enskilde låntagaren kan bedömas klara av ett bostadslån. Bolåntagaren kan dock justera kalkylen om det finns skäl. Boendekostnadskalkylen kompletteras även genom en känslighetsanalys. I den ska bolåntagaren informera vad som händer med månadskostnaden om utlåningsräntan höjs. Den ska även ta hänsyn till externa faktorer som tex. om skatteavdragen förändras.

Ett resultat av boendekalkylen är att långgivaren kan bedöma om låntagaren på egen hand kan förväntas ha tillräcklig återbetalningsförmåga eller om kalkylen behöver stärkas, tex. genom att en medlåntagare tas med i kreditansökan eller att någon person ställer borgen. Generellt sett förefaller medlåntagare användas relativt ofta medan borgensåtaganden inte är lika vanligt förekommande. Det senare förklaras av att borgensåtaganden visat sig svåra att hantera i praktiken. Detta bl.a. eftersom den fulla innebörden av att teckna borgen inte alltid varit klar, vilket lett till långdragna processer när borgenären skall sökas för att infria sitt åtagande. Det är en allmän uppfattning att föräldrar ofta går in som medlåntagare till unga vuxna, när så krävs.

Övriga faktorer som kan påverka bolånevillkoren

En frågeställning som rests vid intervjuerna är om det finns något som kan göras för att unga vuxna lättare ska kunna få bolån. Det vanligaste svaret har varit att unga vuxna behöver förstärka sin kreditvärdighet genom att spara till en kontantinsats. Genom att bolåntagaren kan visa ett eget sparande och är villig att gå in på bostadsmarknaden med eget kapital som bas visar för bolånegivaren ett långsiktigt intresse och en förståelse för de risker som finns med lånefinansiering av bostäder.

Ett förslag är att unga vuxna skulle kunna få stimulans till olika former av bolånesparande. En sådan stimulans, kan om den sätts in tidigt, hjälpa unga vuxna med att spara ihop tillräckligt med pengar till en kontantinsats för bostadsköp.

Ett vanligt förslag från dem som vi intervjuat är att en bolånekund rekommenderas att samla alla sina affärer, d.v.s. öppna lönekonto, aktiedepå eller fondspara, hos samma bank där bolån söks. Genom att visa på en långsiktig inställning mot en bank kan även banken visa på samma inställning och lättare göra en mer långsiktig bedömning av sitt kreditengagemang. Konkurrensen mellan bolånegivarna/bankerna verkar här till fördel för gruppen unga vuxna genom att företagen är angelägna att knyta personer ur gruppen unga vuxna till sig vid ett tidigt skede i livet.

Delstudie II: Hur sker låneansökan i praktiken?

6 Intervjuer med bolånerådgivare

Delstudie II baseras på djupintervjuer med bolånerådgivare som sköter kontakten med lånsökande. Av intervjuerna framgår vilket utrymme enskilda rådgivare har att fatta beslut och vad som är avgörande i deras bedömningar för om lån beviljas eller ej. I detta kapitel redovisas uppläggning av intervjuerna med bolånerådgivare. Här redovisas även de frågor som diskuterats vid intervjuerna. En sammanställning av intervjuerna presenteras i kapitel 7.

Urval

Urvalet av vilka banker och kreditinstitut som deltagit i undersökningen har skett med utgångspunkt i de som undersökts i delstudie I.

Totalt har sex bolåneinstitut deltagit i denna intervjuserie. Fyra av dessa är kontorsbanker som har möjlighet att träffa kunderna på sina kontor, Handelsbanken, SEB, Swedbank och Nordea. Totalt har sex djupintervjuer gjorts med rådgivare från dessa. De övriga två aktörerna som har deltagit i delstudien, SBAB och Bluestep, är bolånesinstitut som främst sköter sin kundkontakt via telefon och internet.

Intervjuerna med SBAB och Bluestep har skett med personer på chefsnivå, eftersom det inte funnits någon möjlighet till att träffa rådgivare. Dessa intervjuer har genomförts per telefon och har därför blivit mindre omfattande jämfört med de besöksintervjuer som gjorts med kontorsbankerna.

Intervjuerna med kontorsbankerna har skett i Stockholm och Gävle. Avsikten med valet av städerna har varit att täcka in bostadsmarknader med olika förutsättningar i undersökningen. Bostadsrätterna och villorna i Stockholm är dyra jämfört med övriga landet och trycket är stort på Stockholms bostadsmarknad. Gävle kan sägas vara mer representativt för svenska mellanstora städer.

Inom respektive stad har kontor valts ut genom ett slumpmässigt urval. Av anonymitetsskäl redovisas inte vilka kontor eller personer som deltagit i undersökningen. Anonymiteten har varit en förutsättning för att kunna genomföra intervjuerna. Eftersom Bluestep skiljer sig så mycket från övriga långgivare har vi valt att inte anonymisera deras svar, detta har gjorts med tillåtelse från Bluestep.

Från varje kontor har bara en rådgivare intervjuats. Önskvärt hade varit att valet av rådgivare på varje kontor skett slumpmässigt. För att intervjua rådgivare som arbetar med bolån har det dock varit nödvändigt att gå genom respektive kontors chef. Kontakt har därför tagits med kontorschefer vilka i sin tur valt ut de rådgivare som intervjuats. Det är tänkbart att kontorscheferna i någon mån genom val av rådgivare påverkat de svar som givits i intervjuerna.

Förutsättningarna för intervjustudien

Innan intervjuerien med rådgivare inleddes genomförde vi en testintervju med en före detta banktjänsteman. Testintervjun visade sig vara värdefull eftersom den gav en möjlighet att sätta sig in i intervjusituationen och korrigera mindre brister i uppläggningsen innan intervjustudien genomfördes i praktiken.

Avsikten inför intervjustudien var att alla besöksintervjuer skulle genomföras på så lika villkor som möjligt. Intervjuerna har genomförts på rådgivarnas arbetsplatser i avskilda rum lämpade för ostörda samtal. Den tid som behövts för intervjuerna har varierat mellan en och två timmar. När den intervjuade önskat räkna eller föra anteckningar i samband med intervjun har vi bistått med miniräknare, anteckningspapper och penna. För de intervjuade har begreppet unga vuxna definierats som personer i åldern 18–30 år.

Vid samtliga besöksintervjuer utom en har intervjuerna skett med den intervjuade rådgivaren som ensam närvarande. Den intervju som utgör undantaget skedde med rådgivare samtidigt som dennes kontorschef var närvarande, eftersom det var villkoret för att intervjun skulle genomföras.

Ett problem som vi varit medvetna om, men som är svårt att komma ifrån, är att de intervjuade är medvetna om att de medverkar i en undersökning och ger anpassade svar. För att minska undersökningseffekten gav vi i förväg endast allmänna upplysningar om intervjuens upplägg och frågeställningar.

Intervjuns uppläggning har indelats i tre delar med olika frågeställningar. Vi har valt att arbeta utifrån dessa tre delar eftersom de kräver olika svarsmetoder och den intervjuade ges en möjlighet att svara på frågorna ur olika aspekter.

Generella frågor om bostadslån

I första delen besvarade rådgivaren strukturerade generella frågor om hur det går till att låna för bostadsköp på det egna kontoret. Frågorna som ställdes har varit formulerade så att rådgivaren själv kunde beskriva sitt eget bankkontors villkor, tillvägagångssätt och beslutsgång vid en låneansökan. Frågorna presenteras på kommande sida i figur 6.

Fig. 6 Generella frågor

*Hur skulle du beskriva att kontakten sköts med låneansökare generellt?
 Hur stor andel träffar ni personligen?
 I vilket skede träffar ni låneansökare personligen?
 Vilka är din banks formella krav för att bevilja lån?
 Vilka är de vanligaste orsakerna till att lån avslås?
 Vem/vilka fattar beslut om att bevilja/avslå låneansökan? Kan en ensam handläggare fatta beslutet?
 Hur tror du att lånehandläggare förhåller sig till låntagare som är unga vuxna? Ge exempel.
 Förekommer det att en låneansökan avslås trots att lånekalkylen fungerar och att de formella kraven uppfylls? Ge exempel.
 Beaktar ni hur låneansökarens nuvarande boendekostnaden motsvarar det nya boendets kostnad?*

Typexempel

I intervjuens andra del har vi låtit rådgivaren läsa fem korta typexempel på unga personer som söker lån för att köpa bostad. Genom att använda typexempel gavs rådgivaren ett sammanhang att förhålla sig till för att kunna visa hur denne resonerade vid en låneansökan.

Personerna i typexemplen är 18–28 år och önskar låna till bostad. I texterna ges en beskrivning av personernas bakgrund och nuvarande situation. Typexemplen är utformade för att fånga upp situationer som unga bostadssökande personer kan befinna sig i. I texterna framgår förhållanden och faktorer som kan påverka möjligheten för unga att få låna. Exempel på sådana faktorer är ålder, aktuell sysselsättning, anställning, kredithistoria. Typexemplen är fiktiva, men är utarbetade så att de ska motsvara realistiska situationer. Utformningen av typexemplen har skett i samarbete med Boutredningen.

Efter att ha läst varje text fick rådgivaren resonera kring möjligheterna för att bevilja ett bostadslån. Avsikten med texterna var att låta rådgivarna resonera kring de lånsökandes situation på ett fritt sätt. Därefter ställdes frågor om det var något i typexemplet som minskade möjligheten att få låna, om det var något som ökade möjligheten för att få låna och om personerna kunde göra något

ytterligare för att öka möjligheten. Kring dessa fiktiva situationer var det möjligt att föra ett samtal som fångade upp hur olika faktorer påverkade möjligheten att låna. Under intervjuerna påpekade de intervjuade vid ett flertal tillfällen typexemplens verklighetsanknytning. Typexemplen presenteras på kommande sida i figur 7.

Fig. 7 Typexempel

Typexempel 1

Peter 21 år är studerande på Socialhögskolan och har 2 år kvar på sin utbildning. För närvarande bor han i en studentlägenhet. Hyran för studentlägenheten är 3 800 kr i månaden. Peter har ingen anställning men tar fullt lån och studiestöd från CSN vilket innebär 7 000 kr i månaden. Peter vill nu ta ett lån för att kunna köpa en bostadsrätt. Bostadsrätten är värderad till 800 000 kr och har en månadsavgift på 900 kr. Peter ärvde 150 000 kr när hans föräldrar gick bort och de pengarna vill han använda som kontantinsats vid ett lån på 650 000 kr.

Typexempel 2

Kristoffer 26 år och Fanny 25 år bor sedan ett år tillbaks i en nybyggd hyresrätt med en månadshyra på 9 000 kr. Kristoffer arbetar som sjuksköterska och Fanny som handläggare på försäkringskassan. De arbetar heltid och tjänar tillsammans 40 000 kr i månaden före skatt. Båda har visstidsanställningar som varar i ytterligare minst sex månader och det är troligt att tjänsterna förlängs. Nu söker paret ny bostad närmare de bådars arbetsplatser och vill låna 2 000 000 kr till en villa. Kristoffer och Fanny har inga betalningsanmärkningar däremot betalar de av sina studielån med cirka 750 kr var per månad. I kontantinsats kan de lägga 100 000 kr.

Typexempel 3

Sofie 27 år och Abbas 26 år, bor för närvarande i en andrahandslägenhet. Enligt kontraktet har de en hyra på 4 500 kr i månaden, men i praktiken betalar de 8 000 kr, eftersom uthyraren lägger på 3 500 kronor per månad vid andrahandsuthyrning. Kontraktet löper ut inom 3 månader och de vill därför ta ett lån för att köpa ett radhus. Sofie som är gravid jobbar heltid som civilekonom sedan 2 år. Abbas är nyexaminerad jurist men arbetsökande. Då och då jobbar han deltid som butiksbiträde med timanställning.

Båda har en fläckfri kredithistoria och tillsammans har de en inkomst på 36 000 kr/månad. Radhuset de är av intresserade av har ett fast pris på 1 750 000, avgiften ligger på 3 100 kr/månad. De är beredda att lägga en kontantinsats på 100 000 kr.

Typexempel 4

Rabbi är 18 år och arbetar på två restauranger, anställningsformen är timanställning. Rabbi gick direkt efter grundskolan ut i arbetslivet och har de senaste tre åren arbetat på olika restauranger, både i köket och som serveringspersonal. Månadslönen har under de tre senaste åren i genomsnitt varit 16 000 kr. Rabbi bor hemma hos föräldrarna och vill nu låna 500 000 kr för att köpa en bostadsrätt. Under de senaste åren har han sparat 50 000 kr som kan användas till bostadsköpet. Hans föräldrar är båda arbetslösa och bor i en hyresrätt. Rabbi har under sina tre år i yrkeslivet betalt sina räkningar och har en klanderfri kredithistoria.

Typexempel 5

Lisa är 28 år och flyttade till London direkt efter gymnasiet och arbetade i klädaffärer. Hon tjänade i genomsnitt motsvarande 23 000 kr. Under tiden i London sparade Lisa 70 000 kr som kan användas som kontantinsats. I samband med sin vistelse i London missade hon att betala en mobiltelefonräkning på 238 kr. Skulden är nu betald och korrigerad men hon har ändå fått en betalningsanmärkning. Nu när Lisa flyttat tillbaka till en ort i Mellansverige har det inte varit några problem att få arbete; hon har en tillsvidareanställning på en klädbutik och har en månadslön på 17 500 kr. Lisa är för tillfället inneboende hos vänner men avser att låna 700 000 kr för att kunna köpa en lägenhet med en avgift på 1 300 kr i månaden.

Enkät om påverkansfaktorer

I den tredje och sista delen av intervjun fick de intervjuade i enkätform bedöma hur starkt olika faktorer påverkade beslutet om lån. Genom denna del isolerades enskilda faktorer och en bild gavs av hur rådgivarna själva uppfattade att olika faktorer påverkade råd-

givare på den egna arbetsplatsen. De påverkansfaktorer som valts ut är baserade på tidigare forskning om ungas bostadsmarknad.¹²

På en skala från 1 till 5 har de intervjuade angett hur mycket varje enskild faktor kan påverka möjligheten att låna när faktorn påverkar *som mest*. Frågan var formulerad så att den som svarar skulle ange hur rådgivare i allmänhet på den egna arbetsplatsen agerade.

I samband med att de intervjuade skulle fylla i enkäten var det flera som ställde frågor om hur de skulle gå tillväga och bad oss att förtydliga vissa faktorer. Vidare önskade flera av de intervjuade ge kommentarer till sina bedömningar. Dessa kommentarer noterades och har beaktats i resultatsammanställningen. Att vissa frågetecken uppstod i samband med detta moment kan bero på att det utgör en kvantitativ bedömning av kvalitativa variabler. Resultatet av enkätmomentet bör ses tillsammans med resultatet av övriga moment i intervjustudien. Enkäten presenteras på kommande sida i figur 8.

¹² Bland annat rapporten: "Om bara någon kunde säga vad jag ska göra för att få en bostad så skulle jag göra det" – En rapport om en bostadsmarknad i uppdatering, Boutredningen M 2005:1.

Fig. 8 Enkät över påverkansfaktorer

Hur tror du att följande faktorer påverkar handläggarens bedömning, när faktorn påverkar som mest?

Svara som du tror att handläggare på din arbetsplats i allmänhet agerar, angett på skalan:

	1	2	3	4	5
	påverkar inte	påverkar lite	påverkar	påverkar mycket	helt avgö- rande
Betalningsanmärkningar	1	2	3	4	5
Kredithistoria	1	2	3	4	5
Anställningsform	1	2	3	4	5
Levnadskostnader	1	2	3	4	5
Ålder (avser myndiga personer)	1	2	3	4	5
Yttre attribut dvs. kläder och frisy	1	2	3	4	5
Varifrån den disponibla inkomsten kommer	1	2	3	4	5
Etnisk bakgrund	1	2	3	4	5
Kön	1	2	3	4	5
Utbildning	1	2	3	4	5
Nuvarande bostadskost- nad	1	2	3	4	5
Nuvarande boendeform	1	2	3	4	5

7 Bolånerådgivares attityder och påverkan

I detta kapitel sammanställer och redovisar vi de svar som framkommit vid intervjuerna med rådgivarna. Kapitlet avslutas med några av de kommentarer som rådgivare gett kring personerna i typexemplen.

Hur sköts kontakten med lånsökande?

Det finns kreditinstitut där kontakten med lånsökande uteslutande sköts via telefon och Internet: bostadslåneinstitutet SBAB och Bluestep som ingått i denna intervjuserie är två exempel på sådana. Övriga banker som deltagit har alla rådgivare som träffar kunderna på bankens kontor. Dessa är SEB, Handelsbanken, Nordea och Swedbank.

De flesta av de intervjuade rådgivarna på kontorsbankerna träffar alla låntagare som de har kontakt med. Det förekommer dock att rådgivare beviljar lån till personer som de endast haft kontakt med per telefon eller internet.

Nya kunder träffar vanligtvis rådgivaren ganska tidigt under låneprocessen. Vid ett första möte diskuteras kundens önskemål och flera rådgivare menar att detta möte uppskattas av kunderna. Det förekommer att kunder som redan erhållit lånelöfte via internet ändå vill träffa rådgivare för att diskutera frågor kring bostadsköp och lån. Unga söker ofta kontakt via Internet men har egentligen behov av ett möte vilket framgår av citatet nedan.

”Unga vill söka per mejl, men de har ett behov av att träffas och prata. Och de uppskattar det.”

Vilka formella krav ställs?

Vilka krav som ställs för att ett lån ska kunna beviljas, har ofta diskuterats i flera omgångar under intervjuerna. Spontant nämner nästan samtliga intervjuade rådgivare betalningsanmärkningar och en otillräcklig boendekalkyl som vanliga orsaker till avslag. Bluestep nämner inte betalningsanmärkningar som skäl till avslag, tvärtom är Bluestep uttalat öppet för att låna ut till kunder som har betalningsanmärkningar. Betalningsanmärkningarnas betydelse diskuteras vidare på sidan 29.

I bedömningen om lån kan beviljas är återbetalningsförmågan allra viktigast, eftersom den visar om den lånsökande kan betala ränta och amorteringar. Bankerna och kreditinstitutet upprättar en kalkyl för varje låneansökan där förmågan att återbetala lånet provas.

Är anställningsformen avgörande?

Vid intervjuerna har kravet på anställning diskuterats och svaren har varierat mellan olika rådgivare. Vid flera intervjuer har det framgått att ett krav för lån är någon form av anställning, men ingen av de intervjuade krävde tillsvidareanställning som absolut villkor för att bevilja ett lån. Två av de intervjuade, en rådgivare vid en kontorsbank och en företrädare för Bluestep, berättar att inte ens anställning är ett krav för att få låna hos dem, utan att även andra inkomster accepteras, som till exempel studiemedel och Akassa.

Vid en av intervjuerna framställdes tillsvidareanställning som ett förlegat krav:

”Ingen sitter på livstidsjobb, man tänker inte på guldklockan idag - vi måste vara med i utvecklingen.”

Ett annat citat visar på att vissa rådgivare fortfarande är restriktiva till vissa anställningsformer:

”Timanställning är egentligen nej direkt.”

Flera intervjuade säger att de är medvetna om att det numera är vanligt att lånsökande har projekt- och provanställningar. Om en lånsökande saknar tillsvidareanställning skapar sig några av rådgivarna en uppfattning om anställningens varaktighet genom samtal med den lånsökande; i vissa fall även med dennes arbetsgivare. Flera rådgivare bedömer att det är troligt att en lånsökande utan tillsvidareanställning som arbetat i flera år får fortsätta att arbeta, och att det därför är möjligt att låna ut till denne. Det exemplifieras av en rådgivares kommentar:

”Om man jobbar på sjukhus får man inte tillsvidareanställning. Om man jobbat tillfälligt i vården i fem år får det jämföras med en tillsvidareanställning.”

Vilken betydelse har betalningsanmärkningar?

Vid alla intervjuer, utom i den med Bluestep, har betalningsanmärkningar nämnts som ett hinder för att bevilja lån. Även om nästan alla säger sig vara restriktiva med att låna till en person med betalningsanmärkning så tycks det i slutändan vara en bedömningsfråga.

De intervjuade menar att det finns fall när man kan bortse från en betalningsanmärkning och trots den låna ut. Om betalningsanmärkningen är att betrakta som ringa, och den lånsökande kan ge en rimlig förklaring till hur den uppstod, behöver den inte innebära något hinder. Nedanstående citat visar på en rådgivares överseende inställning till betalningsanmärkningar:

”Hon har en betalningsanmärkning, en kan alla få, tio kallar vi ett beteende som visar att personen inte fixar det.”

Anledningen till varför en betalningsanmärkning uppstått är av betydelse. En rådgivare nämner att exempelvis betalningsanmärkningar beroende på utebliven inbetalning av skatt eller återbetalning på studielån är mer allvarliga än en försenad telefonräkning.

Bluestep har en betydligt mer öppen inställning och det ingår i affärsidén att vara ett komplement till övriga långgivare och bland annat erbjuda lån till personer med betalningsanmärkningar.

Krävs medlåntagare eller borgen?

Flera rådgivare har nämnt att deras banker övergått från att använda borgenärer till medlåntagare. I intervjuerna det har framhållits att övergången innebär fördelar för såväl långgivare, låntagare och medlåntagare.

Endast en av de intervjuade bolånerådgivarna föreslog borgen som en lösning för en lånsökande i typfallen, som inte på egen hand uppfyllde kraven för ett lån.

Samtliga intervjuade rådgivare har spontant tagit upp möjligheten att ha med medlåntagare i flera av typexemplen. Det har även framgått att det är vanligt att unga som lånar till sitt första bostadsköp har föräldrar som medlåntagare. I några intervjuer har det tagits upp att det är ett krav att medlåntagare ska ha tillsvidareanställning. Men en rådgivare har dock menat att även någon med A-kassa kan vara medlåntagare.

Flera av de intervjuade har nämnt att medlåntagare kan vara nödvändigt när den lånsökande saknar tillsvidareanställning. I ett sådant fall behöver den medlåntagande endast vara medlåntagare till den tidpunkt då låntagaren själv blir tillsvidareanställd.

I typexemplen var det många som svarade att de skulle ge avslag såvida inte föräldrar gick in som medlåntagare. Att ha medlåntagare är alltså av stor betydelse. I intervjuerna accepterades mestadels endast föräldrar med fast inkomst. Andra närstående eller arbetslösa föräldrar accepterades i mindre utsträckning som medlåntagare.

Är den nuvarande boendekostnaden intressant?

Flera av de intervjuade nämner att lånsökande jämför sin nuvarande boendekostnad med den boendekostnad de skulle få vid köp av bostad. Det är vanligt att lånsökande använder sin nuvarande boendekostnad som ett argument för att visa att de kan betala ränta och amorteringar när lån söks.

Bluestep svarade att de ser till kundens nuvarande boendekostnader i jämförelse med den nya kostnaden. Men i övrigt var de intervjuade eniga om att det inte går att ta hänsyn till nuvarande boendekostnad, utan att det är boendekalkylen som avgör om kunden får låna.

Flera rådgivare menade att de har förståelse för de lånsökande som blir upprörda när de inte får låna trots att de kunnat visa att de redan klarar av motsvarande boendekostnad. I de fall när lånsökande vill flytta till enbostadshus förklarar rådgivare att det tillkommer kostnader, tex. för pantbrev, lagfart och gräsklippare samt oförutsedda reoveringar.

Vem fattar beslutet om ett lån?

Beslutsgången för om ett lån ska beviljas eller avslås varierar något mellan olika banker och bankkontor. Flera rådgivare säger sig ha möjlighet att besluta på egen hand vid uppenbara fall.

Vanligt är att beslutet fattas i grupper om två personer. I praktiken gör ofta den som sköter ärendet en bedömning, fyller i de formella handlingarna för att sedan informera sin kollega om argumenten. Flera rådgivare uppger att det är enkelt att övertyga kolle-

gan om sitt eget beslut. Men en rådgivare uppger att det ibland är skönt att ha en kollega att resonera med inför ett beslut.

Det är vanligt att olika rådgivare har olika limiter, dvs. har olika stora rättigheter att besluta om olika lånestorlek, beroende på hur länge de har arbetat som rådgivare. Vid en del av intervjuerna har rådgivarna inte velat ange nivåerna, i andra fall har nivåer mellan 500 000 kr och en miljon kr nämnts. Vid större belopp till exempel 3 miljoner, måste beslutet fattas på högre nivå av en kommitté.

Två av de intervjuade berättade att de arbetar med en scoringmodell där de lånsökandes möjlighet att låna bedöms genom att olika faktorer beräknas. Beroende på utfallet av denna beräkning ges rådgivaren möjlighet att ta beslut på egen hand eller ej.

Påverkansfaktorer

I intervjuens sista del har de intervjuade rådgivarna i enkätform uppskattat hur mycket som enskilda faktorer generellt sett påverkar rådgivares bedömning¹³. Detta har gjorts på en femgradig skala. Rådgivarna har satt ett högt värde om de anser att faktorn i hög grad påverkar och ett lågt värde om faktorn har liten påverkan. Eftersom det är 6 stycken intervjuade och en värdeskala mellan 1 och 5, är minsta möjliga värde för en påverkansfaktor 6 och högsta möjliga 30. Figur 9 på nästa sida visar svarsfördelningen.

De faktorer som bedöms påverka i högst grad är *Var låntagarens disponibla inkomst kommer från, om låntagaren har betalningsanmärkning, låntagarens kredithistoria och låntagarens anställningsform*. Tilläggas bör att i intervjuerna har det ofta även tryckts på att återbetalningsförmågan är allra viktigast.

I bedömningarna av faktorer som *utbildning, nuvarande boendekostnad* och *levnadskostnader* har variationen mellan olika rådgivare varit stor. Vissa rådgivare har ansett att dessa tre faktorer påverkar mycket eller är helt avgörande, medan andra menar att de påverkar lite om ens alls.

Däremot är nästan alla rådgivarna eniga om att en låntagares nuvarande boendeform, ålder, yttre attribut, etnicitet och kön har liten eller ingen betydelse

Trots detta har åldern på personer i typexemplen kommenterats, exempelvis sägs om 18 årige Rabbi:

¹³ Se enkäten på sida 27

”500 000 kronor det är mycket pengar för en 18-åring. Han får inte låna ensam”

Fig. 9 Rådgivares svar för hur olika faktorer påverkar möjligheten att låna

Påverkansfaktor	Rådg. 1	Rådg. 2	Rådg. 3	Rådg. 4	Rådg. 5	Rådg. 6	Summa
Varifrån disponibla inkomsten kommer ¹⁴ .	5	4	5	3	5	4	26
Betalningsanmärkning	4	5	4	4	4	4	25
Kredithistoria	5	4	3	4	4	5	25
Anställningsform	3	4	4	4	4	4	23
Utbildning	1 och 4 ¹⁵	3	1	3	1	4	13/16
Nuvarande bokostnad	2	3	1	1	4	4	15
Levnadskostnader	2	3	1	1	2	5	14
Nuvarande boendeform	1	1	1	3	1	3	10
Ålder	1	2	2	1	1	2	9
Yttre attribut	1	3	1	1	1	1	8
Etnicitet	1	1	1	1	1	1	6
Kön	1	1	1	1	1	1	6

Rådgivarnas kommentarer om typexemplen

I intervjuerna har samtliga rådgivare diskuterat samtliga typexempel. Vi har valt att nedan redovisa ett utdrag av rådgivarnas kommentarer för att illustrera hur resonemangen har sett ut kring möjligheten för de olika personerna i typexemplen att ta bostadslån.

¹⁴ Till exempel om det är lön, studiestöd eller a-kassa.

¹⁵ Rådgivare 1 resonerade som att utbildning påverkar mycket om lånsökande var arbetslös men inte påverkar om denne hade anställning; därav två olika bedömningar.

Fig. 10 Några av rådgivarnas kommentarer kring personerna i typexemplen

Typexempel 1

Peter 21 år är studerande på Socialhögskolan och har 2 år kvar på sin utbildning. För närvarande bor han i en studentlägenhet. Hyran för studentlägenheten är 3 800 kr i månaden. Peter har ingen anställning men tar fullt lån och studiestöd från CSN vilket innebär 7 000 kr i månaden. Peter vill nu ta ett lån för att kunna köpa en bostadsrätt. Bostadsrätten är värderad till 800 000 kr och har en månadsavgift på 900 kr. Peter är rade 150 000 kr när hans föräldrar gick bort och de pengarna vill han använda som kontantinsats vid ett lån på 650 000 kr.

Några av rådgivarnas kommentarer:

”Är man ensamboende student eller arbetssökande är det kört”

”Det är en sund reaktion från Peter att vilja köpa. Men man kan inte låna på lånade pengar, finns ingen inkomst så nej”

”Man kan fundera hur det går runt innan, kalkylen är urkass”

”Mitt råd är att han ska investera i ett säkert sparande och köpa när han är klar med studierna om två år”

”Föräldrarna skulle kunna varit medlåntagare, men nu har de gått bort, vi vill inte att en kompis ska vara medlåntagare”

Typexempel 2

Kristoffer 26 år och Fanny 25 år bor sedan ett år tillbaks i en nybyggd hyresrätt med en månadshyra på 9 000 kr. Kristoffer arbetar som sjuksköterska och Fanny som handläggare på försäkringskassan. De arbetar heltid och tjänar tillsammans 40 000 kr i månaden före skatt. Båda har visstidsanställningar som varar i ytterligare minst sex månader och det är troligt att tjänsterna förlängs. Nu söker paret ny bostad närmare de bådadas arbetsplatser och vill låna 2 000 000 kr till en villa. Kristoffer och Fanny har inga betalningsanmärkningar däremot betalar de av sina studielån med cirka 750 kr var per månad. I kontantinsats kan de lägga 100 000 kr.

Några av rådgivarnas kommentarer:

”Här skulle jag inte ens vilja ta in medlåntagare”

”Ja med två borgenärer”

”Jag skulle göra en kalkyl och titta vidare, om kalkylen är okej får de låna”

”Vi kontaktar arbetsgivaren och ser möjlighet till förlängning”

”Ingen sitter på livstidsjobb, man tänker inte på guldklockan idag, vi måste vara med i utvecklingen”

Typexempel 3

Sofie 27 år och Abbas 26 år, bor för närvarande i en andrahandslägenhet. Enligt kontraktet har de en hyra på 4 500 kr i månaden, men i praktiken betalar de 8 000 kr, eftersom uthyraren lägger på 3 500 kronor per månad vid andrahandsuthyrning. Kontraktet löper ut inom 3 månader och de vill därför ta ett lån för att köpa ett radhus. Sofie som är gravid jobbar heltid som civilekonom sedan 2 år. Abbas är nyexaminerad jurist men arbetssökande. Då och då jobbar han deltid som butiksbiträde med timanställning. Båda har en fläckfri kredithistoria och tillsammans har de en inkomst på 36 000 kr/månad. Radhuset de är av intresserade av har ett fast pris på 1 750 000, avgiften ligger på 3 100 kr/månad. De är beredda att lägga en kontantinsats på 100 000 kr.

Några av rådgivarnas kommentarer:

”26–27 år med bra utbildningar, de skulle klara av det rent ekonomiskt. Jag skulle vilja hjälpa dem”

”Det ser inte alls bra ut och så är hon gravid också. Nej de bör skaffa billigare boende och han fixa fast anställning”

”Nuvarande boendekostnad är mindre viktigt”

”Jag skulle göra en kalkyl på 80 % för Sofie och 100 % för Abbas så att de kan räkna på framtiden. Om kalkylen inte går ihop skulle jag rekommendera att prova i högre kommittéer”

”Hans lön borde gå upp, jurist. Troligt att han får jobb”

Typexempel 4

Rabbi är 18 år och arbetar på två restauranger, anställningsformen är timanställning. Rabbi gick direkt efter grundskolan ut i arbetslivet och har de senaste tre åren arbetat på olika restauranger, både i köket och som serveringspersonal. Månadslönen har under de tre senaste åren i genomsnitt varit 16 000 kr. Rabbi bor hemma hos föräldrarna och vill nu låna 500 000 kr för att köpa en bostadsrätt. Under de senaste åren har han sparat 50 000 kr som kan användas till bostadsköpet. Hans föräldrar är båda arbetslösa och bor i en hyresrätt. Rabbi har under sina tre år i yrkeslivet betalt sina räkningar och har en klanderfri kredithistoria.

Några av rådgivarnas kommentarer:

”Nej, han är bara 18 år och har en timanställning. Vi vill se att han har en timanställning som räcker en längre tid. 18 år är inte negativt”

”Det är mycket pengar för en 18-åring, nej han får inte låna ensam”

”Att vara ung är ingen anledning till att neka lån”

”Spontant ja, han har jobbat hela tiden, tjänar 16 000 i månaden, 10% i kontantinsats och han har sparat”

”Det hade fungerat med föräldrar som medlåntagare men nu är de arbetslösa, då går det inte”

”Nej, timanställning är egentligen nej direkt. Lön under 20 000 kronor känns sådär”

”Jag skulle erbjuda Rabbi lån då han varit ute i arbetslivet i tre år och arbetat inom samma bransch”

Typexempel 5

Lisa är 28 år och flyttade till London direkt efter gymnasiet och arbetade i klädaffärer. Hon tjänade i genomsnitt motsvarande 23 000 kr. Under tiden i London sparade Lisa 70 000 kr som kan användas som kontantinsats. I samband med sin vistelse i London missade hon att betala en mobiltelefonräkning på 238 kr. Skulden är nu betald och korrigerad men hon har ändå fått en betalnings-

anmärkning. Nu när Lisa flyttat tillbaka till en ort i Mellansverige har det inte varit några problem att få arbete; hon har en tillsvidareanställning på en klädbutik och har en månadslön på 17 500 kr. Lisa är för tillfället inneboende hos vänner men avser att låna 700 000 kr för att kunna köpa en lägenhet med en avgift på 1 300 kr i månaden.

Några av rådgivarnas kommentarer:

”Om jag hade fått en bra magkänsla hade det blivit ett ja”

”Hon har en betalningsanmärkning, 1 kan alla få 10 kallar vi ett beteende som visar att personen inte fixar det”

”Man kan ha en betalningsanmärkning av ringa art som inte gör det omöjligt att låna. Det är bra med en rimlig förklaring.

”Det blir 6 250 kronor kvar, det ska vara 7 600 kronor. Om hon är kund i banken så kanske. Det kräver relation med banken, kanske att föräldrarna är kunder så man känner till familjen”

”Avslag. Hon har betalningsanmärkning och vi har ingen historik på henne eftersom hon bott utomlands”

Kommentarerna visar att det både förekommer skillnader och likheter mellan hur olika rådgivare ser på personerna i typexemplens möjlighet att låna.

8 Slutsatser och förslag till fortsatt arbete

I den fortsatta analysen kommer ett antal slutsatser att dras, baserat på nuvarande reglering och rutiner som tillämpas av bolånegivarna. De förslag till åtgärder och utvecklingsvägar som skisseras nedan tar sin utgångspunkt i sådana förslag som ligger i linje med nuvarande övergripande reglering.

Regleringen för kreditgivare

Ett av målen med regleringen av kreditmarknaden är att krediter skall kunna förmedlas i den omfattning de efterfrågas och till de konsumenter som vill ha krediter. Detta är en viktig målsättning för att ekonomin skall fungera väl och kunna möta de behov som näringslivet och konsumenter har av krediter för olika ändamål. Konkurrenten mellan olika kreditgivare är en garanti för att kreditgivningen utvecklas vad gäller produktinnehåll, att priserna hålls låga och att distribution m.m. är effektiv. Genom att ett stort antal aktörer är etablerade på marknaden garanteras att kreditgivare med olika syn på risker och verksamhetsidé finns representerade, vilket ger konsumenterna möjlighet att välja mellan olika alternativ. En god konkurrens är således en förutsättning för att bolånemarknaden fungerar bra, också för gruppen unga vuxna.

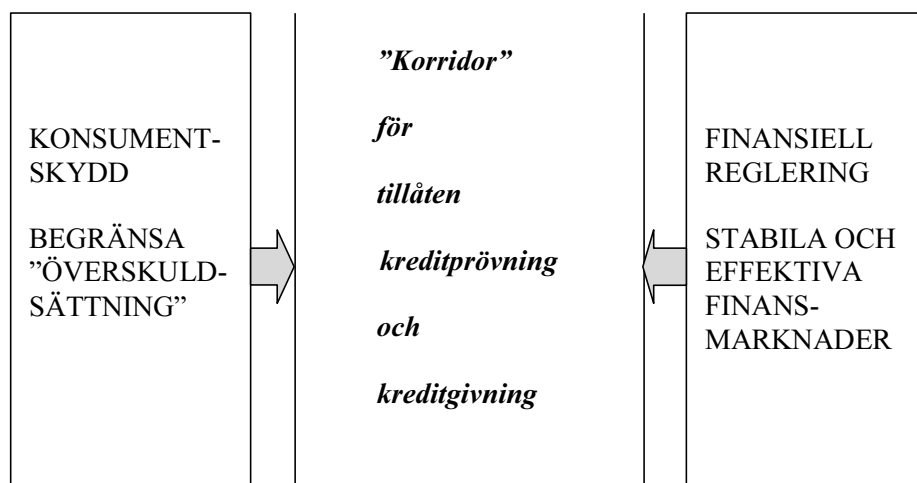
Det finns risker förknippade med kreditgivningen som behöver kontrolleras för att inte konsumenternas ställning skall bli för svag och för att inte stabiliteten i de finansiella instituten skall riskeras. Regleringen av de finansiella företagen syftar således till att minska riskerna för att instituten tar på sig så stora kreditrisker i sin kreditgivning att de inte kan fullgöra sina åtaganden mot dem som finansierar verksamheten, främst placerare i bostadsinstitutens obligationer. Detta sker genom krav på kreditprövningsprocessen samt genom krav på riskhantering och på att företagen håller ett visst minsta eget kapital, som skall klara att möta kreditförluster m.m. som löpande uppstår i verksamheten. Finansinspektionen utövar tillsynen över instituten och verkar normerande när det gäller stabiliteten i de finansiella instituten.

Som komplement till detta finns de regler som syftar till att stärka konsumenternas ställning på kreditmarknaden. Dessa regler, som återfinns i KKL och i allmänna råd från Konsumentverket, syftar till att garantera konsumenternas information om de verkliga

kostnaderna med att ta krediter samt att minska risken för över-
skuldsättning för enskilda konsumenter.

Traditioner och vedertagna handlingsmönster på kreditmarknaden har här till en avgörande betydelse för hur kreditinstituten agerar. Dels är det frågan om att rutiner och synsätt i organisationer tenderar att ändras med viss fördröjning i alla företag och på alla marknader vilket gör att tex. synen på kreditgivning och kreditprövning förändras relativt långsamt. Dels är det frågan om att externa bedömare av kreditinstituten som ägare, placerare och ratinginstitut tenderar att premiera företag som agerar på ett sätt som är enkelt att förutse. Ett företag som vill vända sig till nya kundgrupper eller förändra sitt beteende, t ex. när det gäller kreditgivning och kreditprövning, får därför räkna med att ägna relativt stor tid åt att förklara sitt agerande och bli utsatt för omfattande prövning. Att avvika från det som kan uppfattas vara normen på kreditmarknaden kan leda till ett risktagande när det gäller relationen till de olika intressentgrupperna som det enskilda företaget är beroende av. Ett sätt att illustrera situationen ges i följande figur.

Fig. 6 Bolåneföretagens handlingsutrymme/”korridor” vid kreditprövning



Sammantaget ger regleringen och normbildningen i övrigt för bolångivare ett handlingsutrymme eller en "korridor" inom vilken kreditprövning och kreditgivning utvecklas.

Missgynnns gruppen unga vuxna av bolånemarknadens regler?

De normer som ges i Finansinspektionens och Konsumentverkets allmänna råd sätter ramar för kreditgivningen som i allt väsentligt är sunda för majoriteten av kredittagarna och för en stabil utveckling på kreditmarknaden. Samtidigt är reglerna och normbildningen relativt konservativa. De rekommendationer om kreditprovningen som ges i föreskrifter och i de allmänna råden från båda myndigheterna styr in kreditinstituten på att främst förmedla krediter till låntagare som svarar upp till normerna av att ha fast anställning, en bra kredithistorik och en hushållsekonomi som faller inom de typfall som anges av Konsumentverket.

Genomgången i delstudie I ger bilden av att kreditprovningen hos bolångivarna har utvecklats under senare år genom användning av mer sofistikerade IT-stöd vid kreditprovningen. Fler uppgifter än tidigare hämtas från olika typer av register vilket har minskat handläggningstiderna och sannolikt ökat enhetligheten i bedömningarna. Generellt sett förefaller därför kreditprovningsprocessen vara av god kvalitet och bidrar sannolikt till de låga kreditförluster som banker och bostadsinstitut uppvisar sedan omkring 10 år. Detta är också en följd av det ökade riskmedvetande som aktörerna på finansmarknaden utvecklat sedan finanskrisen i början av 1990-talet.

Gruppen unga vuxna har flera av de karaktäristika som uppfattas som riskfyllda utifrån nuvarande reglering och kreditprovningmetoder hos bolångivarna. Unga har ofta lägre inkomster, kortare och otryggare anställningar, mindre förmögenheter och är ensamhushåll i stor utsträckning. Därtill har unga vuxna ofta sämre ersättningsnivåer från socialförsäkringssystemet och arbetslöshetsförsäkringen än andra grupper. Samtidigt finns det inte några tecken på att gruppen unga vuxna skulle missgynnas av regelverket för bolån i sig eller ses som en särskilt riskfylld grupp av bolångivarna enbart utifrån ålder som indikator.

Slutsatsen är således att unga vuxna inte missgynnas som låntagargrupp generellt sett av gällande regler och normer, på andra grunder än sådana som har betydelse för att bedöma kreditrisken. Genom att flera företag konkurrerar om bolånekunderna och genom att nya företag som är beredda till en annorlunda värdering av vissa riskfaktorer etablerar sig sker en förskjutning av värderingar och arbetssätt som underlättar för unga vuxna att få bolån. Ernst & Young bedömer baserat på delstudie I att en sådan utveckling är på väg i bolåneföretagen. Bedömningen är att vissa förhål-

landen kopplade till kreditprövningsprocessen som kan utvecklas för att få kreditgivningen till gruppen unga vuxna att förbättras.

Dagens regler och rekommendationer skapar säkerhet genom att förmedla krediter till låntagare som svarar mot givna normer, vilket många unga vuxna inte gör. En fråga är om de normer som ges i Konsumentverkets och Finansinspektionens råd kan anpassas till de förhållanden som är vanliga för många unga vuxna utan att det medför en ökad kreditrisk.

Vilken möjlighet har rådgivare att påverka?

De enskilda rådgivarna har stora möjligheter att påverka om ett lån ska beviljas eller ej. I våra intervjuer med rådgivare har det inte kunnat urskiljas hur rådgivarna i praktiken använder denna möjlighet. Det finns en viss risk att enskilda rådgivare missbrukar sin makt. Även om bankerna har policys för krav som ställs på lånsökande, har rådgivaren möjlighet att avvika från policyn i hur denne ställer sig till den lånsökande. Under intervjuerna har det framkommit att rådgivare ibland kan låta sin "magkänsla" bli avgörande. En rådgivare berättade att vissa låneansökningar kan avslås trots att bankernas krav för att bevilja lånet uppfyllts i nedanstående ordalag.

"Jag gör det inte, och det görs inte på vårt kontor men på andra ställen förekommer det att lån avslås för att personkemin inte stämmer och man känner att kunden blir ett problem."

Hur påverkas rådgivares beslut av den sökandes ålder?

Unga vuxna befinner sig ofta i en etableringsfas i livet. De studerar i högre utsträckning än andra åldersgrupper, saknar ofta stadigvarande inkomst och kapital för en kontantinsats. Unga saknar även tillsvidareanställning i högre utsträckning än andra åldersgrupper.¹⁶ Allt detta har stor betydelse vid sökandet av bostadslån. Därför är det svårt att renodla hur just ålder påverkar möjligheten att låna, men det kan konstateras att unga ofta befinner sig i en sådan situation i livet som minskar möjligheten att ta bostadslån.

¹⁶ Boutredningen M 2005:1 "Om bara någon kunde säga vad jag ska göra för att få en bostad så skulle jag göra det" – En rapport om en bostadsmarknad i uppdatering.

Baserat på vår intervjuiserie med rådgivare är det svårt att utröna hur den lånsökandes ålder påverkar rådgivarens bedömning. Flera rådgivare påpekar att unga ses som potentiella framtida kunder som i många fall förväntas få en bra löneutveckling och bli en bra kund under många år framöver. Dessutom bedömde samtliga rådgivare att åldern i sig har en liten eller ingen påverkan i beslut om bostadslån i intervjuens enkätmoment. Men i samband med de intervjuades resonemang om typexemplen fälldes ändå kommentarer om ålder, till exempel den om 18-åringe Rabbi på sidan 32.

Den ambivalenta inställningen till unga lånsökande var uppenbar hos flera av de rådgivare vi intervjuade och framgår tydligt av hur en av de svarade på hur rådgivare förhåller sig till unga vuxna som vill ta bostadslån:

”Generellt är man lite skeptisk. De flesta studerar vidare och har då ingen lön. Unga har heller inte något eget kapital. Man undrar hur ska det här gå ihop? Men samtidigt så vill vi inte missa de här kunderna. Unga är ofta ambitiösa och har hög lön efter något år och de blir bättre kunder. Unga har en bättre löneutveckling än äldre.”

Även om åldern i sig kan spela en viss roll för rådgivarna och kanske mer än de själva vill medge så finns det flera andra faktorer som i betydligt högre grad påverkar om en bolåneansökan beviljas eller avslås.

Rådgivares syn på unga som kundgrupp

Det är troligt att unga särbehandlas på olika vis i mötet med rådgivare. En utbredd uppfattning bland rådgivare är att unga ofta saknar erfarenhet av att låna och därför har mindre kunskaper om låneförfarandet, tillkommande kostnader som exempelvis pantbrev och lagfart vid köp av småhus. Rådgivarna utgår ofta från att unga behöver mer information och förklarar därför mer ingående.

Enligt många rådgivare är det en generell uppfattning att kraven på tillsvidareanställning och att inte ha betalningsanmärkningar är helt avgörande för att få lån. Det är troligt att detta bidrar till att många unga utan fast anställning därför inte undersöker sina möjligheter att få låna och därmed inte gör någon låneansökan. Samtidigt påpekar flera av rådgivarna att många av de unga som väl kommer till banken är mycket medvetna om möjligheten att jämföra olika banker och förhandla om räntor. På frågan om hur med-

vetna unga är om möjligheterna att påverka villkoren för sitt bostadslån svarade en rådgivare:

”Unga är jätteduktiga på att förhandla. Ibland är man helt skakis efter ett möte.”

Den andra meningen i citatet framfördes av rådgivaren i en skämtsam ton.

Unga ses som potentiellt goda kunder som långivare vill knyta till sig. Om det går att föreställa sig två lånsökande med samma förutsättningar vad gäller tex. utbildning och ekonomi varav den ena är 20 år och den andra är 40 år ser rådgivare större utvecklingsmöjlighet, löneutveckling och potential i den som är yngre. Den yngre kan i detta fall förväntas ha bättre återbetalningsförmåga och även bli en mer lönsam framtida kund.

Det är tydligt att rådgivarna betraktar unga vuxna som en speciell kundgrupp.

Konkurrens och kundansvar

Flera rådgivare framhåller att det råder en konkurrens om bolånekunderna. Det kan tänkas att konkurrensen om kunderna leder till att rådgivare lockas att tumma både på de lagar och regler som reglerar utlåning samt på interna regler. Några säger även att sådant förekommer, men inte på deras egen bank.

Risken är att sådant beteende innebär att lån beviljas till personer som får svårt att klara av de kostnader som är förenade med dessa. Det skulle medföra problem såväl för låntagare som för långivare. Om en låntagare inte klarar boendekostnaderna och prisutvecklingen dessutom varit negativ kan denne tvingas sälja bostaden men fortfarande vara skuldsatt. I detta sammanhang kan påpekas att ingen av rådgivarna säger sig varna låntagarna för att det kan ske en nedgång av bostadspriserna.

I de intervjuer vi genomfört har vi emellertid inte kunnat påvisa något som tyder på att regler överträds. Tvärtom har flera rådgivare tagit upp sitt ansvar att inte försätta kunder i en svår situation. Det är en anledning till att lånsökande i vissa fall inte medges lån trots att de kan visa att de redan klarar den kostnad som det nya boendet skulle innebära.

Medlåntagare är ofta en förutsättning

Unga som köper bostad har i hög utsträckning medlåntagare, särskilt vid det första bostadsköpet. Det beror på att medlåntagare många gånger är ett krav för att unga ska kunna låna.

Att medlånande personer ger de unga ökade chanser att få igenom sin låneansökan visade sig i intervjumomentet där rådgivarna fick resonera kring typexempel med unga lånsökande. Endast tre av 30 låneansökningar beviljades direkt. När rådgivarna fick bedöma de återstående 27 lånesökarna ännu en gång, fast denna gång med en medlånande förälder, beviljades hela 18 av 30. Detta visar att möjligheten till medlåntagare ökar många ungas möjlighet att låna till köp av bostad.

Men även medlåntagare är låntagare och det ställs krav på dessa som på andra låntagare. Det innebär att endast personer med vissa förutsättningar kan vara medlåntagare. De flesta rådgivare föredrar att det är den lånsökandes föräldrar som är medlåntagare. För många unga innebär detta att föräldrarnas ekonomiska situation blir avgörande för om de ska få låna till bostadsköp.

Hur kan unga själva öka sina lånemöjligheter?

Eftersom rådgivare i hög utsträckning träffar dem som vill söka lån, finns ett visst handlingsutrymme för lånsökaren att förbättra möjligheterna till ett lån. Rådgivarna tar sig ofta tid att diskutera även med lånsökande som inte uppfyller vad som krävs för att få låna. Enligt många rådgivare finns en utbredd uppfattning bland lånsökande att kraven på tillsvidareanställning är absolut. Det samma gäller för avsaknad av betalningsanmärkningar. I själva verket kan rådgivare vara överseende med bäggedera om de får förtroende för den lånsökande. Eftersom rådgivarnas bedömningar kan variera kan det som lånsökande löna sig att pröva olika långivare.

Om man sparar pengar i en viss bank har man större möjlighet att få låna där än om man har samma kapital, men inte har sparat ihop det i banken. Rådgivare ser positivt på eget sparande; det ger goda signaler. Om man som ung visar att man sparar regelbundet ökar man sina möjligheter att i framtiden få låna på sin bank.

Kända bankkunder kan ha större möjlighet att få låna än okända kunder. Enligt några av de intervjuade rådgivarna använder unga personer bankernas Internettjänster i högre utsträckning än andra

grupper. Därmed sker färre personliga besök och personerna missar att bli ”kända” på banken. Men genom att besöka sin bank och bli känd på den, ökar unga sina möjligheter att få låna, enligt flera av rådgivarna.

För lånsökande som inte får låna på kontorsbank finns det alternativ. Exempelvis har Bluestep varken krav på anställning eller att lånsökande ska vara fri från betalningsanmärkningar. Bluestep är inriktade på just kundgruppen unga. Men eftersom bolåneinstitutet ställer lägre krav på låntagare tar det en större risk vilket innebär högre kostnader för kunderna.

Bostadslån som lösning på ungas bostadssituation

Det är inte oproblematiskt för unga vuxna att lösa bostadssituationen genom bostadsköp. För unga i livets etableringsfas som kan behöva byta bostadsort eller bostad inom en snar framtid är bostadslån och bostadsköp särskilt diskutabelt. Boutredningen har i tidigare rapporter pekat på det ligger i ungas livssituation att behöva vara flexibla i sitt boende. Det kan handla om att behöva lämna en fast eller temporär bostad för att man fått arbete på annan ort, kommit in på en utbildning eller ska flytta ihop eller separera från en partner.¹⁷

Det ekonomiska risktagande som ett bostadsköp innebär blir särskilt påtagligt när köpet finansieras genom lån. En risk är att bostaden säljs till ett lägre pris än vad den kostat i inköp. Unga vuxna som blir tvungna att flytta och sälja bostaden riskerar att göra en förlustaffär, och i ett värsta fall få otillräckligt för att betala tillbaka lånen.

Bostadslån och köp av bostad är inte alltid en bra lösning på bostadssituationen för unga vuxna i alla situationer. Det finns därför anledning för unga i livets etableringsfas att överväga om bostadslån och bostadsköp är en vettig lösning. Men samtidigt är det angeläget att bostadslån kan ges till unga i en sådan situation där denna lösning är bra.

¹⁷ Boutredningen M 2005:1 ”Om bara någon kunde säga vad jag ska göra för att få en bostad så skulle jag göra det” – En rapport om en bostadsmarknad i uppdatering.

Hur kan kreditprövningsprocessen utvecklas?

Användning av beslutsstöd i form av tex. credit scoring är en väg att göra mer preciserade kreditprövningar som kan vara ett viktigt medel i att utveckla kreditprövningen så att fler i gruppen unga vuxna kan få krediter. Genom statistiska bearbetningar av bakomliggande variabler av betydelse för att bedöma risken för kommande kreditförluster kan bolångivarna lättare identifiera de låntagare som har ett verkligt riskfyllt beteende och samtidigt sannolikt ge lån till fler kunder i gruppen unga vuxna som har låg risk.

Fortsatt utveckling av credit scoring-modeller är ett viktigt bidrag till en sådan utveckling. Därtill behöver sannolikt regleringen av kreditprövningsprocessen ses över så att lagstiftningen och reglerna från Finansinspektionen och Konsumentverket öppnar för möjligheten att använda sig av denna typ av beslutsstöd i ökad utsträckning. Detta öppnar också vägen för bolångivarna att möta den nya situationen med allt fler kunder som har kortare anställningar, driver egna företag m.m. Mer av statistisk undersökningsmetodik har kommit att användas av de finansiella företagen när det anpassar sig till den nya kapitaltäckningslagstiftningen, den s.k. Basel-II regleringen. Ett motsvarande arbetssätt bör naturligen kunna få ett större utrymme även när det gäller kreditprövning.

Statistik för att följa kreditgivningen

För att kunna följa utvecklingen av kreditmarknaden är det viktigt att finansmarknadsstatistiken löpande utvecklas för att omfatta även nya företag som etablerar sig. När nya aktörer som inte står under svensk tillsyn etablerar sig på bolånemarknaden är det angeläget att finna former för att även avspegla dessa företags utlåning i statistiken. Det bör vara en fråga för SCB att söka former för att kunna mäta omfattningen också av bolångivning från andra aktörer än de som står under Finansinspektionens tillsyn.

*Bilaga 1 - Intervjuade i studien och ordlista/definitioner***Bolåneinstitut:**

BlueStep
Danske Bank/Danske Bolån
Handelsbanken/Stadshypotek
Nordea
Salusansvar
SBAB
SEB
Swedbank
Kaupting
Länsförsäkringar

Övriga aktörer:

Statens Bostadskreditnämnd (BKN)
Finansinspektionen
Konsumentverket
Statistiska Centralbyrån (SCB)
Upplysnings Centralen (UC)
Svenska Bankföreningen
Finansbolagens Förening
Konsumenternas Bank- och Finansbyrå

Ordlista och definitioner

Bank: bankaktiebolag, sparbank och medlemsbank

Kreditinstitut: syftar på både banker och kreditmarknadsföretag som lämnar bolån för småhus, bostadsrätter och fritidshus.

Kreditmarknadsföretag: här avses företag som bedriver utlåning, finansiell leasingverksamhet, factoring, erbjuder avbetalningsköp eller konsumentrådgivning med Finansinspektionens tillstånd och som inte bedriver bankverksamhet.

Värdepappersbolag: ett svenskt aktiebolag som har fått tillstånd att driva värdepappersrörelse enligt lagen (1991:981) om värdepappersrörelse.

MFI: monetära finansinstitut – begrepp som används på finansinstitut i den EU-samordnade finansmarknadsstatistiken.

Bilaga 2 – Sammanställning över lånevillkor

Bolånegivare	Högsta belåningsgrad	Betalningsanmärkning	Förvärvsinkomst	Amortering (år)	Övrigt
Freedom Finance	95%	JA	stadigvarande inkomst, flexibel		*
BlueStep	95%	JA	stadigvarande inkomst, flexibel	40	# Uppläggnings-, värderings- och aviavgifter
Danske Bolån	75%	JA	stadigvarande inkomst	B70 T15	#
ICA Banken	95%	NEJ	Tillsvidare, flexibel	B50, T 15	# Medlåntagare
IKANO Banken	95%	NEJ	Tillsvidare, flexibel	(T)15-B50	*# beloppsgräns 200tkr
Kaupthing	75%	NEJ	Tillsvidare, flexibel		*
Länsförsäkringar	90%	NEJ	Tillsvidare, flexibel	B50, T30 år	
Nordea 1	90%	NEJ	Rimlig uthållighet i inkomst, flexibel	T10-30, B50, inkl 5 år amort-friaår.	1:a hemlånet
SEB Bolån priv.pers.	100%	NEJ	Tillsvidare, flexibel	B60, T20 år	150 tkr i fast inkomst
SkandiaBanken	85%	NEJ	Tillsvidare	B40, inkl 5 amort-fria. Blanco 10 år	Ränteförsäkring på 3 mån. premie
Swedbank	100%	NEJ	Rimlig uthållighet i inkomst, flexibel	T15	
SHB stadshypotek	85%	JA	Individuell uthållig inkomst, flexibel	T15	
SalusAnsvar	90%	NEJ	Tillsvidare	T30	Medlåntagare
SBAB	95%	NEJ	Tillsvidare	T15	Medlåntagare

Förmedlare av andra företags låneprodukter
Förmedlar egna låneprodukter
* Följer bankernas allm. villkor
+ amorteringsfria perioder