

2024-07-02

Finansbolagens verksamhet

Vad är och gör ett finansbolag?

De finansbolag som ägs av banker samverkar i branschgemensamma frågor i Finansbolagskommittén inom Svenska Bankföreningen. I detta samarbete deltar också de banker som har integrerat finansbolagsverksamheten i banken.

"Finansbolagsprodukterna" kompletterar bankernas traditionella service- och tjänsteutbud.

Leasing

Det engelska ordet *leasing* kan översättas med uthyrning eller förhyrning. När termen leasing används som beteckning på ett avtal om nyttjanderätt till lös sak avses dock i Sverige och utomlands som regel något annat än uthyrning i traditionell mening. En belysning av skillnaden mellan leasing och uthyrning får man genom att jämföra hyres- respektive leasingtidens längd. Vid uthyrning är det i regel fråga om kortare tidsperioder, medan leasingavtalet däremot vanligen sluts för en period på tre till sju år beroende på leasetagarens önskemål och leasingobjektets livslängd. En annan skillnad jämfört med korttidsuthyrning är att ett leasingavtal i princip är oupp-sägbart.

Oftast används leasing som en kortare beteckning för *finansiell leasing*, som är en form av finansiering vid främst näringsidkares anskaffning av egendom för verksamheten. Som samlingsbeteckning på sådana hyresavtal avseende lös egendom som inte kan hänföras till finansiell leasing brukar användas *operationell leasing*. Inget av dessa begrepp är närmare definierat i lag. Typiskt sett tar leasegivaren vid operationell leasing på sig en något större risk för objektet, t.ex. i den formen att han står för vissa servicetjänster i samband med leasingobjektets utnyttjande eller en restvärdesposition. Med leasing avses i fortsättningen av texten endast finansiell leasing, om inget annat anges. Parterna benämns *leasetagaren* och *leasegivaren*.

Förutom finansiell och operationell leasing finns det en flora av olika leasingbegrepp. Man talar exempelvis om *direkt* och *indirekt leasing*, *sale and leaseback*, *leverantörsoorienterad* och *kundorienterad leasing*, *restvärdeleasing*, *konsument- och privatleasing*, *stafflad leasing* och *internationell leasing*.

Med *direkt leasing* menas att tillverkare och andra leverantörer ingår leasingavtal direkt med kunderna. När man talar om *indirekt leasing* menar man den traditionella

leasing som i första hand bedrivs av finansbolag som är fristående från leverantörsbolagen. Från transaktionens början uppkommer ett trepartsförhållande mellan leasegivaren, leverantören och leasetagaren. Objektet levereras direkt från leverantören till leasetagaren utan att leasegivaren befattar sig med det.

Vid *sale and leaseback* är leasetagaren och leverantören en och samma person. Leverantören vill få tillgång till kontanta medel och säljer ett objekt till en leasegivare, för att sedan omedelbart leasa tillbaka detta. Denna finansieringsform har främst förekommit på fastighetsområdet.

En distinktion görs ibland mellan *leverantörsorienterad* och *kundorienterad* leasing beroende av om det är leverantören eller kunden (leasetagaren) som initierar leasingavtalet genom att ta kontakt med motparten.

Med *restvärdeleasing* avses leasingavtal där avtalstiden och summan av de leasingavgifter som leasetagaren är skyldig att betala under leasingtiden inte anpassas till objektets ekonomiska livslängd och ett beaktansvärt oavskrivet restvärde på objektet beräknas föreligga vid avtalstidens slut.

Konsument- eller privatleasing är avtal om finansiell leasing som en näringsidkare erbjuder en konsument för dennes enskilda bruk. Denna leasingform har under ett flertal år vuxit betydligt när det gäller personbilar.

Med *stafflad leasing* avses avtal vid vilka leasingavgifterna anpassas efter objektets användning, leasetagarens kassaflöde eller efter säsongvariationer.

Med *internationell leasing* avses leasingaffärer, där minst en av de normalt tre parterna (leasegivaren, leasetagaren och leverantören) finns i ett annat land än de övriga och följaktligen minst en parts prestation ska fullgöras över en nationsgräns.

Eftersom lagstiftning om leasing saknas använder sig finansbolagen av egna standardavtal, som till sitt innehåll i huvudsak är likartade.

Leasing i praktiken

Leasing innebär att ett finansbolag köper den utrustning som företaget behöver och sedan upplåter den fulla nyttjanderätten till företaget. Finansbolaget är leasegivare och företaget leasetagare. Det är leasetagaren som väljer leverantör, svensk eller utländsk, och förhandlar om villkoren som en kontantkund. Hos finansbolaget kan företaget också teckna avtal om leasing i utländsk valuta.

Leasegivaren äger objektet och gör de bokförings- och skattemässiga avskrivningarna. För nyttjanderätten betalar leasetagaren en leasingavgift som ska täcka leasegivarens anskaffnings- och refinansieringskostnader samt avskrivningar. Normalt ingår inte service, reparationer och andra driftskostnader i leasingavtalet.

Nästan all lös egendom kan leasas. Med lös egendom menas att den inte utgör eller ingår i en fastighet eller som en del i en annan utrustning. Den leasade utrustningen måste alltså kunna tas bort utan att dess värde minskar.

Leasingperioden sträcker sig vanligen över 3-7 år och anpassas bl.a. till utrustningens ekonomiska livslängd.

Leasingavgiften kan variera men är normalt lika stor under hela leasingperioden. Den bestäms med utgångspunkt från avtalad leasingtid, investeringens storlek, räntan som leasingavgiften baseras på och objektets kalkylerade restvärde. Avgiften är skattemässigt avdragsgill.

Finansbolaget håller utrustningen försäkrad alternativt kan kund försäkra objektet. Försäkringen omfattar skada på grund av bl.a. stöld, maskinskada, översvämning, skadegörelse och elavbrott. Befrielse från leasingavgifterna vid skada ingår också.

Moms utgår på hela leasingavgiften. Dock är halva momsen, till skillnad från vid köp, då moms ej är avdragsgill, normalt avdragsgill för företag vid leasing av personbilar.

Varför leasing?

En leasetagare har möjlighet att genom leasing erhålla en högre finansieringsgrad än vid t.ex. avbetalningsköp. Leasing är en finansieringsform som kan användas även av företag med låg likviditet. Det egna kapitalet binds inte utan kan förräntas på annat sätt. En annan viktig fördel är att det normalt inte krävs att någon särskild säkerhet ställs. Leasetagaren kan med andra ord behålla sin möjlighet att disponera eventuella säkerheter för exempelvis ett lån i bank. Sett ur leverantörens synvinkel är leasetagaren en kontantkund och kan således erhålla diverse rabatter och garantier trots att han inte köper kontant med egna eller lånade medel. För företagets del förenklas budgeteringen och den finansiella planeringen och finansieringen tryggas långsiktigt. Detta gör att handlingsfriheten och affärsmöjligheterna ökar.

Leasing har även den fördelen för leasetagaren att hela leasingavgiften kostnadsförs direkt och i sin helhet således påverkar resultatet. Orsaken till detta är att leasing klassas som hyra och ibland kan detta ge fördelar jämfört med lån och avbetalningsköp, där räntan men inte amorteringarna får dras av. Om det istället skett ett köp skulle köparen få skriva av på objektet, men direktavdrag ger snabbare effekt på resultatet. En annan aspekt på detta är att det vid anskaffningen av värdefulla objekt

kan hända att köparen inte har tillräckligt hög beskattningsbar inkomst för att kunna utnyttja avskrivningsmöjligheterna. Den potentiella köparen kan då istället använda sig av leasing och leasa objektet av en leasegivare som kan utnyttja avskrivningsmöjligheterna men därmed också sänka priset.

Det finns fördelar med finansiell leasing även ur samhällets synvinkel. Leasing möjliggör en effektiv finansiering till små och medelstora företag. Dessa företag kanske inte annars skulle ha någon möjlighet att investera i nya anläggningstillgångar. Eftersom leverantörerna genom leasing kan nå ut till ett större antal kunder främjas industrins avsättning av sina produkter, vilket leder till en ökad effektivitet inom ekonomin.

Factoring

Factoring på den svenska marknaden finns i några olika varianter. Dessa varianter benämns ibland olika hos olika finansbolag, vilket kan orsaka en viss förvirring.

Följande huvudformer kan urskiljas:

- Fakturabelåning
- Fakturaköp
- Finansiell fakturabelåning
- Fakturahantering

Fakturabelåning

Ett avtal sluts mellan finansbolaget och kundföretaget om att kundföretaget belånar sina fakturor hos finansbolaget. Kundföretaget pantförskriver sina fakturor till finansbolaget och fakturor utsänds med texten att fakturorna är överlåtna på finansbolaget. Genom överlåtelsemeningen på fakturorna anses gäldenärerna vara informerade (denuntierade) om pantsättningen och kan därmed betala med befriande verkan endast till finansbolaget, som också sköter kundföretagets kundreskontra, påminnelser och eventuella inkassoåtgärder. Finansbolaget meddelar kundföretaget när betalning skett.

Om fakturamottagaren inte betalar får kundföretaget bestämma om fakturan ska drivas till inkasso. Fakturan är fortfarande belåningsbar under en sådan process. Hos några finansbolag faller den ur belåningsunderlaget efter 30 dagar och hos andra efter 45-60 dagar efter förfalldatum.

Denna *administrativa del* är den ena delen av produkten fakturabelåning. Den andra är *finansieringen*. Finansbolaget belånar fakturorna, vanligtvis till mellan 70-80 % av

fakturavärdet och kundföretaget erhåller omgående en kredit. En högre belåningsgrad kan erhållas om det är finansbolaget som skickar ut fakturorna, jämfört med om det sköts av kundföretaget. Ett flöde av fakturor löper hela tiden mellan kundföretaget och finansbolaget och det är detta flöde som utgör belåningsunderlaget, vilket alltså varierar över tiden. Fakturabelåning är en form av rörelsekredit, vilket innebär att kundföretaget kan lyfta pengarna när det behöver, ungefär som en checkkredit. Kundföretaget kan alltså ha krediten vilande men lätt tillgänglig. På detta sätt kan företaget bättre styra sina kreditkostnader.

Alla fakturor kan inte belånas, exempelvis inte förskottsfakturor, fakturor utställda på moder/dotterbolag eller annat intressebolag. För att en fordran ska kunna belånas måste den vara otvistig. Delfakturor (a-contofakturor) eller kommissionsfakturor kan inte heller belånas. Fakturan måste alltid motsvaras av en fullgjord prestation. Dröjsmålsrättefordringar belånas inte och någon kvittningsrätt får inte föreligga. Fakturor med långa betalningsvillkor, såsom 120-150 dagar, belånas sällan. Flera av finansbolagen belånar inte heller entreprenadfakturor då dessa dels oftast delfaktureras och dels oftast har ett standardavtal i botten som ger totalentreprenören kvittningsrätt. Fakturan måste i sig vara bärare av fordringsbeviset, det får inte vara ett skuldebrev kopplat till fakturan.

Fakturamottagarna är till 99 % näringsidkare. En del finansbolag belånar över huvudtaget inte andra fordringar på grund av de konsumentskyddsregler som finns, såsom möjlighet till ångerrätt och öppet köp.

Redovisningen hos kundföretaget vid fakturabelåning går till så att fordringarna finns kvar i balansräkningen och en skuld till finansbolaget uppkommer. Man minskar alltså inte kundfordringarna i sin balansräkning förrän gäldenären betalat hela fakturan.

Vid bedömningen av *kreditrisk* ska ett kreditinstitut först ta hänsyn till återbetalningsförmågan och därefter till panten. När finansbolaget ska bedöma kreditrisken hos en potentiell factoringkund tar bolaget hänsyn till kundstrukturen, alltså kundföretagets gäldenärer. Kreditupplysning tas och ibland krävs en borgensförbindelse från ägarna.

Fakturaköp

Fakturaköp är hos de bankägda finansbolagen en betydligt mindre produkt än fakturabelåning. Avtalen är få men rör ofta stora belopp. Avtalen är då individuellt utformade. Produkten finns i större utsträckning hos de icke bankägda finansbolagen.

Oftast är det en annan kundgrupp som använder fakturaköp jämfört med fakturabelåning. Många gånger är det stora företag, ofta utlandsägda dotterbolag. Dessa har



ett behov av att visa bra nyckeltal och bantar balansräkningen genom att lyfta över kundfordringarna till ett finansbolag. Man kan säga att finansbolaget härvid tar betalt för att låna ut sin balansräkning. Att ett finansbolag tar över fakturorna innebär att kundföretaget på en gång får 94-97 % av fakturabeloppet.

Det finns numera främst en typ av fakturaköp - köp utan regress. Fakturaköp utan *regress* innebär att risken går över till finansbolaget, under förutsättning att fakturan inte är tvistig. Den risk som går över till finansbolaget är endast risken att gäldenären inte kan betala. Produktansvaret och den risk detta medför ligger fortfarande kvar hos kundföretaget. Denna typ av fakturaköp säljs bara till kundföretag med kreditstarka gäldenärer. Varje enskild gäldenär kreditbedöms och åsätts en kreditlimit.

Finansiell fakturabelåning

I denna typ av factoring sköter klienten reskontran själv och använder sig bara av finansieringen. Detta är således en ren finansieringstjänst och innehåller minimal administration, egentligen endast en kontrollfunktion. Man belånar kundreskontran, d.v.s. totalbeloppet på fakturorna. Betalningsflödet från gäldenärerna går dock via finansbolaget. Detta ställer höga krav på kundföretaget, som måste ha väl fungerande administrativa rutiner. Det ligger ett värde för kundföretaget i att få använda sig av finansbolagets namn på fakturorna, då detta resulterar i snabbare betalning från gäldenären.

Fakturahantering

Denna produkt innebär att kundföretaget bara använder finansbolaget för administrationen av fakturor och tjänsten har således inte någon finansieringsdel. Alla finansbolag erbjuder därför inte denna produkt. Fakturorna är i juridisk bemärkelse inte överlåtna även om det är finansbolaget som tar emot betalningarna.

Exportfactoring

Exportfactoring utnyttjas vid export av varor och utrustning till andra länder. Stocken i vanlig fakturabelåning delas upp i en svensk och en utländsk del, innebärande att det krävs två olika kundreskontror. Exportfakturorna är direkt belåningsbara i Sverige.

Kundgiro

En del finansbolag erbjuder produkten kundgiro. Produkten är specialanpassad för fordringar där det finns en stor fakturastock med små belopp, exempelvis tidningsprenumerationer. Oavsett om gäldenären är i dröjsmål med betalningen eller inte får kundföretaget alltid betalt på förfallodagen, och när sedan fakturamottagaren betalar in dröjsmålsräntan tar finansbolaget betalt för tjänsten genom att behålla en del av räntan.

Factoring och elektronisk handel

Att out-sourca och enbart inrikta sig på kärnverksamhet är populärt bland företagen idag. Som ett led i detta börjar många att använda sig av fakturabelåning för att slippa tidskrävande fakturahantering.

Utvecklingen för factoring ligger mycket i utökade tjänster via Internet, samt i "kombinationspaket" av tjänster där fakturahantering, betalningstjänster och utskrifter av fakturor ingår, vilket effektiviserar de administrativa rutinerna för företagen. Finansbolagen erbjuder en tjänst som innebär att kundföretaget kan gå in via Internet och kontrollera reskontran, s.k. Internetfactoring. Kundföretaget kan i realtid se ställningen i sin reskontra hos finansbolaget när som helst på dygnet och oavsett var i världen den som frågar befinner sig. Tjänsten är utrustad med flera sökrutiner och innebär att finansbolaget och kundföretaget kan ha en mera interaktiv kontakt. Idag finns möjligheten för kundföretagen att sända in fakturorna via fil istället för pappersfakturor. Gäldenärerna erbjuder flera olika sätt att göra sina inbetalningar på, såsom via e-faktura, autogiro eller Internet. Detta skapar ett mervärde för kunden genom tidsvinster och gör också att factoring blir en allt enklare produkt. Kundföretaget får möjlighet till en tätare kontroll. Finansbolagets resurser kan inriktas på en mer proaktiv kundkontakt i andra frågor än rent administrativa.

Marknaden

Några fördelar med factoring:

- 1) Fakturabelåning medför en bättre säkerhet för kreditgivaren än en företagsinteckning genom att finansbolaget hela tiden hanterar de fakturor som utgör säkerheten. Därför får kundföretaget en högre belåningsgrad med factoring.
- 2) Factoringprodukten har en cash managementfunktion.

3) För ett kundföretag är det enklare att, som ett led i att behålla en god kundrelation, låta en tredje part driva in fakturor i stället för att företaget självt gör det. Företaget slipper vara säljare och indrivare på samma gång.

4) Statistiken visar vidare att ett företag som använder sig av factoring får betalt snabbare, då betalning av denna skuld ofta prioriteras av gäldenären.

Avbetalningsfinansiering

Avbetalning kan användas vid finansiering av de flesta typer av objekt med ett värde på andrahandsmarknaden såsom maskiner, fordon och annan typ av lös egendom. Finansieringsformen ger ett företag möjlighet till ett högt säkerhetsutnyttjande. Upp till 80 procent av objektets värde kan användas som säkerhet. Objektet ägs av kundföretaget, men fungerar genom den s.k. återtaganderätten som finansbolagets säkerhet för avbetalningsaffären, vilket minskar eller eliminerar behovet av företagsinteckning. Tjänsten fungerar från redovisningssynpunkt som ett vanligt banklån. I och med att objektvärdet bokförs som en tillgång i balansräkningen kan kundföretaget göra avskrivningar för att balansera resultatet.