



**KREDITNYTT**

Svenska Kreditföreningen tillvarar  
näringslivets intressen inom kredithantering

**Mod, makt och människor**

Branschdagen:  
**Credit Management &  
Compliance Awards 2024**  
samlade branschens stjärnor

Känsliga kundmöten

Så kan företag skydda sin  
likviditet- och sina  
kundrelationer

Miljardhärvan i Gällivare



**A leading governance, risk and compliance powerhouse, offering best-in-class services and tech solutions to the European industry**

[advisense.com](https://advisense.com)



Alexander Jute

# Tack för ett strålande 2024!

**2024 kan vi summera som ett mycket händelse-rikt år i föreningens historia.** Vi har lanserat ett helt nytt event, Sveriges första Credit Management and Compliance Awards – en succé! Spännande talare under hela dagen och ett lyckat avslut med en härlig middag. Särskilt värdefullt att vi kunde göra det tillsammans med Compliance Forum då vi alla behöver gå samman för att hindra företagsbedrägerier och penningtvätt.

Vidare har vi fortsatt och utvecklat vår seminarieriserie CreditTalk och kommer sända två helt nya avsnitt inom kort. Vi har även en bra dialog med föreningens sponsorer och har tagit in ny sponsor under året. Vi siktar på att komma med fler sponsordrivna events nästa år – återkommer om det när det är klart.

Ytterligare nyheter är vår nylanserade webbplats som fått ett helt nytt utseende och ger en större plattform med fokus på våra medlemmars utbildning och aktuella artiklar. Vår medlemstidning KreditNytt, som nylanse-

rades på Kreditkonferensen 2023, fortsätter utkomma med flera nummer per år och innehåller intressanta intervjuer och relevanta artiklar inom kredit.

Styrelsen arbetar aktivt för att medlemskapet ska vara till nytta för medlemmarna i det dagliga arbetet inom kredithantering, finans- och ekonomifrågor samt krav- och inkassohantering, men även ge bra nätverksyta.

Närmast från Föreningens sida är årsmötet den 23 januari 2025 som både är en bra nätverksyta men även ett tillfälle att få djupare inblick i föreningens arbete och möjlighet att vara med och påverka. Vi kommer även ha en efterföljande middag för alla som vill – glöm inte att anmäla dig!

**Önskar er alla en riktigt God Jul  
och ett Gott nytt år!**

**Ser fram emot ett spännande 2025!**



## KREDITNYTT

### Publisher

Dejan Smiljanic  
dejan@konceptet.se  
0706-77 50 76

### Redaktion och skribenter

Selma Louf  
Johannes Hägglund  
Mari-Louise Paulson

### Outer Rim Media

Adam Arnström  
Robin Törnberg

### Post

Konceptsjäl i Sverige AB  
Klarabergsgatan 60  
111 21 Stockholm

### Personuppgifter

Personuppgifter Kreditnytt som ges ut av Konceptsjäl i Sverige AB, Konceptsjäl i Sverige AB, behandlar alla kunduppgifter elektroniskt. Kunduppgifterna används för att fullgöra kundrelationer som leverans av produkter, fakturering, analys samt marknadsföring av egna och andras produkter.



Daniel Rytare,

## Riverty-chefen om känsliga kundmöten: ”Vi har ändrat mindset och agerar mer rådgivande”

**Att kontakta kunder i inkassoärenden är en känslig process. Vi bad Daniel Rytare, operativ chef på Riverty, berätta om hur medarbetarna kompetensutvecklas och hur man skapar trygghet i kundmötet.**

Fintechbolaget Riverty, som är en del av den internationella mediekoncernen Bertelsmann, har ett kundservice-team på omkring 100 personer i Sverige och Finland som hjälper kunderna i ärenden som rör finansiella tjänster. Rivertys uppdragsgivare är ett antal klienter som har slutkunder och det är dessa som Riverty bistår i fakturaärenden, men även när det gäller den mer svårhanterade inkassoverksamheten. De två huvudsakliga områdena har delats upp i två separata team internt på Riverty.

– Det är en väldigt varierande vardag och vi har dessutom skiftat fokus nyligen, säger Daniel Rytare, som är operations lead på Riverty i Sverige och Finland.

Daniel Rytare har jobbat inom finansiell kundservice sedan 20 år tillbaka och berättar att det förändrade fokuset bygger på den vision som tagits fram av moderbolaget Bertelsmann: ”most human centric fintech”.

– Vad menar man egentligen med det och kan man verkligen jobba utifrån den visionen när man är verksam inom inkasso? Jag fick genast mycket frågor kring detta, vilket var något som triggade mig, förklarar Daniel Rytare.

Han berättar att man snabbt kom till insikten att man var tvungna att tänka om. Från att ha prickat av punkter på listan på ett så effektivt sätt som möjligt, och fokuserat på den interna effektiviteten, så ändrade man hela den grundläggande strategin.

– Vi behövde ändra mindset helt och istället börja agera mer rådgivande. Vi ville inte bara svara på kundens fråga, utan även försöka ta kundmötet till nästa nivå.

Inkassoärenden är ofta av en känslig natur och det är något Riverty har tagit höjd för i sin strategi.

– Här har kunderna kanske hamnat i en tuff situation och ju mer trygghet vi kan skapa i ett sådant samtal genom att faktiskt vara kompetenta och kunniga, desto bättre. Och här ser vi i våra NKI-uppföljningar att vi har haft en bra utveckling.

## *”Det är jätteviktigt för oss att säkerställa att vi pratar med rätt person om känsliga uppgifter helt enkelt”*

### **Kundernas upplevelse desto viktigare**

Daniel Rytare berättar att man började titta mindre på volymer, hur snabbt man löste ärenden och hur snabbt kundservice besvarade ärenden. Istället blev NKI-undersökningarna och kundernas upplevelse desto viktigare.

– Effektivitet och att ha rätt person på rätt plats är fortfarande viktigt, men omställningen för vår del var att faktiskt börja agera rådgivande i kundmöten, vilket ledde till att vi kunde lösa problem.

För att lyckas med omställningsarbetet valde Daniel Rytare att fokusera på några huvudområden, först och främst kompetensen hos kundservicemedarbetarna.

– Hur kan vi se till att det är rätt person på rätt plats? Den processen börjar redan vid onboarding. Vilka steg behöver man ta i en utvecklingskurva och när är du redo att börja hantera olika typer av kunder och frågor? Det här byggde vi en mycket mer strukturerad process för.

Riverty har idag förbättrat sin interna coaching av medarbetarna och formaliserat en plan för kompetensutveckling. Man följer upp utvecklingskurvan varje månad och har avstäm-

ningspunkter var sjätte månad under två års tid.

– Vi skapar en incitamentsmodell för våra kundservicemedarbetare. När du börjar hos oss ska det kännas att det finns en jättetydlig utbildningsplan och att man kan göra karriär inom företaget. Vi ser väldigt förbättrade siffror när det gäller personalomsättningen till exempel.

Samtidigt som man fokuserade på kompetensutvecklingen valde man att lämna en organisationsstruktur där medarbetarna var generalister och ställdes inför många olika slags frågeställningar. För att man skulle kunna göra ett bättre jobb och göra kunderna riktigt nöjda så lät man de anställda tillägna sig expertkunskaper inom vissa områden.

Idag har man flera olika first line-team och försöker slussa ärenden till rätt person redan från början, bland annat genom en IVR-lösning. Man använder sig i dagsläget inte av så kallad AI-routing, men AI-tekniken är ett viktigt fokusområde inom Bertelsmann-koncernen.

– Sverige är en del av ett internationellt team som arbetar kring AI och vi lägger otroligt mycket tid och energi på det. Vi använder redan AI väldigt mycket, men internt inom organisationen och då för att öka effektiviteten, förklarar Daniel Rytare.

Riverty använder bland annat AI-tekniken för att bygga upp en intern kunskapsdatabas och man drar också nytta av Microsofts AI-tjänst Copilot. Daniel Rytare anser att många som var tidiga med att börja använda en chattbot för externa kundmöten tog förhastade beslut:

– Många glömde det externa perspektivet: vill kunden använda den kanalen och hur nöjda är de? Det blev för mycket internperspektiv, effektivisering och kostnadsbesparing som tog överhanden och man glömde bort kunden.

Han öppnar dock för att även Riverty kan bör-

ja använda sig av konversationell AI i framtiden, och man har testat olika slags röstbot-lösningar.

– Den dagen vi går ut fullskaligt med AI-lösningar ska vi också känna en trygghet i att kvaliteten för slutkund är densamma och att vi inte gör det bara av interna skäl, säger Daniel Rytare.

### **Höga krav på säkerheten**

I Sverige använder sig Riverty av Connectels kontaktcenterplattform, men på andra marknader är Zendesk det dominerande alternativet. Oavsett vilken plattform och kanal man kommunicerar i är säkerhetskraven höga.

– Det är jätteviktigt för oss att säkerställa att vi pratar med rätt person om känsliga uppgifter helt enkelt. Här har vi stöd av lösningar som bank-ID och Sverige är ett tacksamt land jämfört med många andra europeiska länder när det kommer till att säkerställa vem man pratar med.

Man har dessutom en egenutvecklad plattform för att analysera kundinteraktioner som tagits fram centralt inom Bertelsmann. Riverty mäter även medarbetarnas upplevelser, något som ligger till grund för den coaching som sker på månadsbasis.

– Traditionellt tittar man mycket på snitttider och effektivitet, men vi kopplar detta stenhårt till NKI-uppföljningarna och hur medarbetarna levererar till de kunder som de varit i kontakt med. Det här ger oss en massa ”findings” och sånt tycker vi är superintressant att utforska. Vad kan vi lära oss av varandra och vilken samtals teknik använder de som har en jättehög NKI? förklarar Daniel Rytare.



## Så kan företag skydda sin likviditet- och sina kundrelationer

**Långa betalningstider och sena betalningar utgör ett stort problem för många företag i Sverige. Europeiska kommissionen presenterade förra året ett förslag för bekämpande av sena betalningar vid handelstransaktioner. Bland annat föreslås att betalningstiden mellan företagare inte får vara längre än 30 dagar.**

- Att företag inte får betalt i tid kan få stora, negativa effekter.” Säger Petra Siegers, Country Manager på Kredinor AB. ”Det kan betyda att företaget har svårt att betala sina egna utgifter men också att möjligheterna till utveckling av verksamheten försämras.” Detta får i sin tur negativ påverkan på företags konkurrenskraft, tillväxt och lönsamhet.

Det står i princip avtalsparter fritt att bestämma vilka betalningstider som ska gälla. Förutsättningar, parternas relation eller andra omständigheter påverkar. 30 dagar har länge varit en vanlig betalningstid, men upp till 60 dagar eller mer förekommer. Det är dock inte alltid långa, avtalade betalningstider som är utmaningen. Det händer att den ena parten inte betalar enligt överenskommelse.

Att jaga sena betalare kan vara en tidskrävande process. I tillägg är många företag oroliga att det ska påverka kundrelationen negativt att påminna om betalningar. De är rädda att hamna i konflikt och kanske till och med förlora sina kunder om de använder indrivningsprocesser.

- Vi förstår att våra uppdragsgivare är måna om kundrelationen och det tar vi på stort allvar. Berättar Petra.

- Vår ambition är att vara en samarbetspartner som är en förlängning av kundresan, inte slutet på den.

Ett sätt att avdramatisera överlämningen till ett inkassobolag är att be om hjälp tidigt i processen. En vänlig påminnelse eller kontakt i nära anslutning till fakturans förfallodatum hjälper till att bibehålla en god kundrelation och ökar



avsevärt möjligheterna att snabbt få betalt.

- Om behovet för inkassoåtgärder ändå uppstår har Kredinor redan etablerat en relation med slutkunden. Åtgärden upplevs då som mindre hotfull och tröskeln att ta kontakt med oss blir lägre.

Det finns många fördelar med att låta en samarbetspartner sköta indrivningen av förfallna fordringar. Då det kan vara en tidskrävande process, så frigörs tid för bolaget att fokusera på sin kärnverksamhet. I tillägg så behövs särskild kompetens och visst systemstöd, något som är kostsamt för bolag att hålla själva. Kredinors arbete innefattar individanpassade lösningar, rådgivning samt proaktiv dialog. Det gäller att visa flexibilitet och förståelse för slutkundens ekonomiska situation genom att

skapa en lösning som fungerar för båda parter, berättar Petra.

Kredinor har positiv erfarenhet av att kopplas på tidigt i processen. Petra lyfter ett särskilt exempel:

- Med en av våra uppdragsgivare bestämde vi oss gemensamt för en annorlunda kompensationsmodell. I stället för traditionell ersättning för våra tjänster, fick Kredinor betalt för varje ärende som vi lyckades lösa innan inkasso.

Med en gemensam målbild och kreativitet går det att hitta nya lösningar till gagn för alla parter. Ett annat exempel är proaktiv kontakt med slutkunden, för att förstå deras ekonomiska svårigheter och förklara vilka alternativ som

finns. Detta i sig är inte en ovanlig metod, men till skillnad från många andra erbjuder Kredinor att ta mötet på kundens villkor. Det vill säga när det passar dem, inte inkassobolaget, bäst. Detta har gett otroligt fin respons på från slutkunderna.

- När slutkunden själv bestämt mötestiden finns ett helt annat engagemang in dialogen och större motivation att nå en överenskommelse. Avslutar Petra.

# Gå inte miste om den strategiska potentialen i dubbel väsentlighetsanalys



**Corporate Sustainability Reporting Directive, CSRD, är här och de flesta företag som faller inom scopet har fullt upp med att tolka direktivet, genomföra dubbla väsentlighetsanalyser, etablera kvalitetssäkrade processer och samla in omfattande dataunderlag. Samtidigt som detta medför en anhopning av arbetsuppgifter, är det nu rätt tid att ta en paus och analysera konsekvenserna av direktivet ur ett bredare perspektiv. Inneboende i de omfattande processerna och kraven på dataunderlag finns nämligen också möjligheten att skapa strategisk hållbarhet och långsiktig uthållighet. I denna artikel kommer vi att belysa de fördelar som kommer av att tillämpa ett strategiskt synsätt när man genomför en dubbel väsentlighetsanalys.**

Att genomföra en dubbel väsentlighetsanalys är nödvändigt för rapportering i linje med det nya CSRD-regelverket. Företag som sedan tidigare har erfarenhet av att definiera väsentligheter ur ett hållbarhetsperspektiv, till exempel baserat på guidelines från the Global Reporting Initiative, GRI, eller the Sustainability Accounting Standards Board, SASB, kommer att dra fördel av redan etablerade processer. Med CSRD kommer dock flertalet företag att uppleva ett väsentligt skifte i sin ansats eftersom DMA-processen numera kräver en mer rigorös analys med strikta krav på referenser, verifieringar och spårbarhet. Den nya ansatsen kommer att säkerställa jämförbarhet i företagets hållbarhetsredovisning och skapa

ett gemensamt språk för både interna intressenter, exempelvis risk- och compliancechefer, CFOer, styrelse och ledning, och externa intressenter såsom kunder, investerare, aktieägare, lagstiftare etc.

Väsentlighetsanalysen, DMA, syftar till att identifiera ett företags hållbarhetsrelaterade "Impacts, Risks, and Opportunities", IRO, genom att utvärdera både påverkans väsentlighet och finansiell väsentlighet, dvs "dubbel väsentlighet". I slutändan blir resultatet en lista över företagsspecifika ämnen och företaget skapar sina hållbarhetsrapporter enligt CSRD-regelverket genom att applicera European Sustainability Reporting Standards, ESRS.

Den verkliga utmaningen börjar där DMA slutar, när företagen sätter igång med att kartlägga luckorna i sina dataunderlag gentemot rapporteringskraven enligt ESRS, fördelar ansvarsområden och påbörjar det omfattande arbetet med att samla in och rapportera data. Denna fas ställer stora krav på tillsyn, noggrannhet och tid.

Det är i detta skede företaget bör ta ett steg tillbaka och betrakta den större bilden. För det är i hjärtat av DMA-processen som receptet finns för hur äkta, hållbart värde skapas.

## **Strategiska IRO**

Nyckeln till framgång genom hela processen





*Annik Saxegaard Falch*

**“Det är tydligt från tillsynsmyndigheter i Europa att en strategisk integration av ESG i strategisk styrning, affärsmodeller och riskhantering kommer att vara en förutsättning för alla aktörer i finansindustrin. Exempelvis definierar ECBs riktlinjer kring klimat och miljö en inriktning för hur de förväntar sig att finansindustrin ska driva på en utveckling mot ett mer hållbart Europa. Den dubbla väsentlighetsanalysen är en bra plattform för det fortsatta strategiskt viktiga arbetet med hållbarhet.”**

Läs den fullständiga rapporten här:



ligger i att hålla utkik efter de IRO som har ett högt *strategiskt värde* samtidigt som man går igenom alla processteg för att avgöra vilka IRO som är nödvändiga för att uppfylla *rapporteringskraven*. Alltför ofta stressar företag igenom processen för att identifiera IRO – möjligen då insikten om att deadline för rapportering enligt CSRD närmar sig fortare än förväntat – eller så lämnas hela övningen över till externa rådgivare eller enskilda enheter.

Om DMA (och den efterföljande CSRD-rapporteringen) hanteras enbart som en rapporteringsövning, kommer företaget inte att få ut några ytterligare värden från den. Företaget riskerar därmed att gå miste om tillfällen att diskutera värdeskapande möjligheter samt att inte upptäcka hållbarhetsmässiga blinda fläckar, såsom ändrade kundpreferenser, ökade förväntningar från anställda eller hur de finansiella systemen i allt högre grad belönar hållbara aktiviteter.

DMA-perspektivet erbjuder både styrelse och ledning starka argument för hur affären bör hantera sina IRO. I idealfallet spelar styrelsen en central roll i diskussionerna, genom att bistå med strategiska perspektiv och rådgivning gällande bolagets hållbarhetsprioriteringar. Ledningen, såsom ytterst ansvarig för operationaliseringen av ESG, bör ha en heltäckande förståelse för hur hållbarhetsfrågorna hänger ihop med affärsområden och funktioner.

I takt med att organisationer möts av ökade krav på hållbarhet och rapportering, i synnerhet i relation till CSRD, har behovet av att definiera och förtydliga interna ansvarsområden ökat väsentligt. Effektiv ledning kräver god översikt över samtliga hållbarhetsrelaterade områden i kombination med ett tydligt ägarskap av väsentliga IRO inom de olika affärsområdena.

På Advisense observerar vi ofta att de företag som prioriterar att göra en gedigen dubbel väsentlighetsanalys uppnår två viktiga mål: de förbereder sig effektivt för kommande CSRD limited assurance-krav, och de försätter sig i en position där de kan omvandla väsentliga IRO till reella värdedrivande faktorer.

Företag som behandlar dubbla väsentlighetsanalyser som strategiska verktyg snarare än rena regel efterlevnadsövningar har bättre förmåga att extrahera det inneboende värdet i DMA-konceptet. Sådana företag säkerställer att deras hållbarhetsansatser bygger på djupare insikter om hur affärsmodellen skapar värde, vilket i slutändan resulterar i en holistisk, värdedrivna organisation med långsiktig uthållighet.

# VI HAR ALLT UNDER SAMMA TAK



**FAKTURAKÖP | FAKTURABELÅNING | FÖRETAGSLÅN  
INKASSO | INTERNATIONELL INKASSO | JURIDIK**

Alla tjänster hos samma leverantör! Vi har 40 års erfarenhet och finns nära dig i Stockholm, Malmö, Sundsvall och Karlshamn

**profina**  
*din finansiella partner*

Tel 08-600 54 99 | E-post: [info@profina.se](mailto:info@profina.se)  
Läs mer på vår hemsida [www.profina.se](http://www.profina.se)



Credit Management & Compliance Awards 2024 samlade branschens stjärnor till en festlig kväll på Hamburger Börs den 16 oktober. Under galan delades priser ut till framstående aktörer och medarbetare som utmärkt sig under året inom kredit-, inkasso- och compliancebranschen. Här presenteras vinnarna i de olika Compliance Kreditkategorierna.

Vinnarna valdes av en oberoende jury som baserat sitt beslut på nominerade bidrag från hela branschen. Juryn presenterades löpande från den 22 augusti.

Galan bjöd på en tre-rättersmiddag, underhållning och en inspirerande kväll fylld av hyllningar till branschens insatser och innovationer.

## Pristagare Compliance

### ÅRETS PÅVERKARE 2024

Maria Thulin  
Tara Abdi

### ÅRETS COMPLIANCEPERSON 2024

Theodora Papadimitropoulou  
Ola Sundborg  
Emma Saoudi

### ÅRETS HEDERSUTMÄRKELSE 2024

Christina Strandman  
Ullrich

Arrangörer:

**credma**

**FÖRETAGS  
UNIVERSITETET**

Partners:

**NORTH HOUSE**

**zwapgrid**

Huvudpartners:

**Kredinor**

**VINGE**

**SHARP**  
RECRUITMENT & CONSULTANTS

**profina** 40  
år



# We help you make it

Skräddarsydda inkassolösningar  
anpassade för små och stora företag



Läs mer på [kredinor.se](https://kredinor.se)

Kredinor AB – Hammarby allé 93, 120 63 Stockholm

# ÅRETS INNOVATÖR

## 2024



Jens Nylander

Jens Nylander har skapat en innovativ mjukvara som revolutionerar hur vi kan analysera och tolka stora datamängder.

Genom att digitalisera och sammanlänka information från en mängd olika källor, såsom bokslut, fakturor, fastighetsuppgifter och andra branschspecifika data, har Jens skapat en lösning som gör det möjligt att utföra djupgående analyser som tidigare ansågs vara extremt utmanande, om inte omöjliga. Denna innovativa lösning öppnar upp fantastiska möjligheter för fördjupade analyser inom kreditgivning och bekämpning av kriminell verksamhet.

Genom att kombinera teknologin med mänskligt omdöme, kan vi nu fatta mer precisa och välgrundade beslut, vilket kommer att forma framtidens kreditbedömning och skapa en mer rättvis och transparent marknad. Denna tjänst har redan resulterat i betydande insikter, bland annat avslöjandet av överprissatta varor inom kommuner och regioner, vilket bidrar till ökad transparens och betydande kostnadsbesparingar inom den offentliga sektorn.

# ÅRETS HÅLLBARHETSINITIATIV

## 2024



Ekobanken

Hela företagets verksamhet både vad det avser affärsidé och affärsmodell genomsyras av de tre bedömningsgrunder som ligger till grund för priset. Ingen del av Ekobankens verksamhet ligger utanför det som kan sägas vara en icke hållbar affärsverksamhet. För att säkra hållbarheten i den totala affären så har de i sin styrning installerat flera olika filter. Det är uppenbart att företagets strategi är väl förankrad i en modern syn på samhället och vart det är på väg på lång sikt.

Arrangörer:

credma

FÖRETAGS  
UNIVERSITETET

Huvudpartners:

Kredinor

VINGE

Partners:

NORTH HOUSE

zwapgrid

SHARP  
RECRUITMENT & CONSULTANTS

profina 40 år

# Ta ditt företag till nästa nivå med Riverty.

Vi tillhandahåller hela betalningskedjan för dig och dina kunder. Med flexibla betalningsalternativ och smarta digitala verktyg hjälper vi dina kunder till en bättre vardag.

[riverty.com](https://riverty.com)

# ÅRETS STJÄRNSKOTT 2024



**Maria Fabiansson**

Maria Fabiansson har utan tidigare erfarenhet inom kreditområdet, med stort engagemang och drivkraft har tagit sig an ett utmanande projekt på sitt företag. Projektet syftade till att förbättra både onboarding-processen och kreditbedömningen av kunderna, samt att implementera och förankra dessa förändringar på de lokala försäljningskontoren. Med snabb inlärningsförmåga och en skarp analys av de bakomliggande problemen, har Maria inte bara kommunicerat lösningar på ett tydligt och effektivt sätt till företagsledningen, utan också självständigt genomfört omfattande förändringar. Arbetet har inkluderat att etablera nya samarbeten med kreditupplysningsföretag, anpassa kreditbedömningsprocesser för att bättre passa verksamheten, samt att framgångsrikt implementera de nya arbetssätten på lokalkontoren.

Resultatet av Maria Fabianssons insatser har varit betydande: sänkta kreditförluster, förbättrat kassaflöde och nöjda medarbetare som känner sig mer delaktiga och effektiva i sitt arbete. Denna imponerande prestation gör Maria väl förtjänt av utmärkelsen "Årets stjärnskott".

# SVENSKA KREDITFÖRENINGENS STORA KREDITPRIS 2024



**Skanska Rental**

Stora Kreditpriset delas ut till Skanska Rental som i sin bransch valde att integrera PSD2-data i sin kreditprocess och genomförde med stor drivkraft en omfattande förändringsresa inom kredit- och kundkännedomshantering i en tid när det krävdes som mest.

Den utökade kundkretsen inom en brottsutsatt bransch som byggbranschen, i kombination med en yttlig kreditprövning och en vänlig men relativt naiv företagskultur, utsatte snabbt företaget för nya risker som man inte hade erfarenhet eller verktyg att hantera.

Vi är stolta över att kunna uppmärksamma Skanska Rentals betydande insatser och deras outröttliga arbete för att förbättra både kreditprocesser och kundkännedomshantering. Deras arbete har inte bara förbättrat företagets säkerhet och effektivitet utan också bidragit till en tryggare och mer pålitlig byggbransch.

Arrangörer:

**credma**

**FÖRETAGS  
UNIVERSITETET**

Huvudpartners:

**Kredinor**

**VINGE**

Partners:

**NORTH HOUSE**

**zwapgrid**

**SHARP**  
RECRUITMENT & CONSULTANTS

**profina** 40  
år

# Hur kan du undvika att finansiera penningtvätt och krig i dessa oroliga tider?



Vill du veta mer?



# SVENSKA KREDITFÖRENINGENS STORA KREDITPRIS 2024

Ann-Sofi Henrikson bedriver ett banbrytande forskningsprojekt om ekonomiskt våld bland kvinnor som varit utsatta för grov kvinnofridskränkning.

Genom att intervjua kvinnor som varit målsäganden i domar angående grov kvinnofridskränkning, analyserar personen intervjuvaren för att undersöka hur eventuell förekomst av ekonomiskt våld kan fångas upp. Detta är ett område som är högst aktuellt då ekonomiskt våld ofta förbises och det finns begränsat med forskning i Sverige på området.

Utöver detta har Ann-Sofi även forskat om det svenska konsumentskyddet avseende krediter. Hennes arbete har varit avgörande för att stärka konsumentskyddet i Sverige och har bidragit till att skapa en tryggare ekonomisk miljö för svenska konsumenter.

Vi är stolta över att kunna uppmärksamma dessa betydande insatser och Ann-Sofis outtröttliga arbete för att förbättra både konsumentskyddet och förståelsen för ekonomiskt våld. Personens forskning har inte bara akademisk betydelse utan också en djupgående påverkan på samhället.



**Ann-Sofi Henrikson**

# ÅRETS KREDITPROFIL 2024

Att jobba inom Kreditområdet kräver idag en bred kompetens inom riskhantering. Olika typer av risk ska bedömas och hanteras. Inte minst risker inom bedrägerier och penningtvätt är ett ständigt eskalerande ämne.

Marie Wallin anlitas ofta som expert bland annat om penningtvätt och riskbedömningar kopplade till penningtväftsfrågor samt för så kallade Visselblåsningsutredningar, personen genomför även utbildningar och föreläsningar inom dessa områden.

Marie hjälper även till med att göra polisanmälningar om brott på det mest kvalitativa och rättssäkra sättet samt även i frågor som beslagshandling, bättre rätt och i situationer vid kreditgivning då det finns ett så kallat äganderättsförbehåll.

Hon skriver mycket om brottsvinster och "Risk möter Risk" i sociala media och synliggör hennes expertis för allmänheten vilket sammantaget gör att hon är en mycket värdig vinnare i kategorin Årets Kreditprofil.



**Marie Wallin** och företaget **Rätt Nu**

Arrangörer:

**credma**

**FÖRETAGS  
UNIVERSITETET**

Huvudpartners:

**Kredinor**

**VINGE**

Partners:

**NORTH HOUSE**

**zwapgrid**

**SHARP**  
RECRUITMENT & CONSULTANTS

**profina** 40  
år

# & CREDIT MANAGEMENT COMPLIANCE

Conference  
& Awards **2024**







## Mottagaren av årets stora kreditpris forskar om ekonomiskt våld i nära relationer

**Ann-Sofi Henrikson är lektor vid Juridiska institutionen på Umeå Universitet, där hon undervisar och samt forskar om bland annat överskuldssättning och krediter. Hon tog nyligen emot Svenska Kreditföreningens stora kreditpris för sin forskning på området ekonomiskt våld.**

Ekonomiskt våld grundar sig i att en partner eller närstående person negativt påverkar eller kontrollerar offrets ekonomi. Det kan till exempel röra sig om att man tar lån eller öppnar konton för casinospel i sin partners namn, antingen under hot eller utan deras vetskap. I många av de fall som Ann-Sofi studerat har offrets ekonomi varit negativt påverkad långt efter att relationen tagit slut. Den här typen av våld är särskilt förekommande i romantiska förhållanden, vilket gör rättsläget mer komplicerat än vid andra typer av identitetsstöld eller bedrägeri.

– Bakgrunden till forskningsplanen kom

från början från Kronofogden, som noterat att de fick in en hög volym av ärenden där personen hävdade att skulden inte var deras, eller att en skuld uppstått utan deras vetskap. Det var så jag hittade korrelationen mellan fysiskt och ekonomiskt våld, inleder Ann-Sofi.

Ann-Sofi berättar att en av faktorerna som komplicerar det rättsliga för offret är att det kan vara svårt att bevisa att lånet tagits mot ens vilja. I många fall har offret själv tagit lånet, vilket tekniskt sett innebär att de själva ansvarar för det. Men det kan finnas många faktorer som påverkar, till exempel är det vanligt att offret vet att partnern har ett högt våldskapital,

och varit rädd för att säga emot.

– Det kan också handla om rena hot, till exempel att partnern har hotat om att döda husdjur eller skada familj om inte offret medverkar. En annan vanlig företeelse är att partnern helt enkelt stjälar, eller tar reda på offrets BankID, vilket ofta är den enda typ av legitimation som krävs för att ta ett blancolån idag. I sådana fall är det inte ovanligt att offret inte är medveten om att lånet tagits innan de blir kontaktade av Kronofogden.

I de flesta fall handlar det om män som redan har en historia av att vara psykiskt eller fysiskt



misshandlade mot sin partner. Det gör situationen ännu mer ödesdiger, då en försvagad ekonomi ofta innebär att det blir svårare för offret att lämna sin potentiellt våldsamma partner.

– Vi har inte mycket rättspraxis när det kommer till identitetsstöld i nära relationer. Mycket av det vi sett tidigare handlar om en extern person som kommer över till exempel ett BankID, det vill säga mer klassiska bedrägerier. Just det faktum att det handlar om en partner, någon man älskar och vill bygga en framtid med, gör förutsättningarna något annorlunda. Mänskliga faktorer såsom tillit, förtroende och kärlek spelar in, vilket inte är lika svart på vitt. Till exempel har vissa av de kvinnor jag talat med berättat att de tagit lånet för att visa att de trodde på förhållandet, och ville göra sin partner glad.

Lån, spel och andra ekonomiska tjänster har aldrig varit så lättillgängliga som idag. Man kan ta ett lån från soffan en fredagskväll, eller medan någon står och skriker på en. Och eftersom man aldrig stöter på en människa under processen kan ingen kontrollera att det faktiskt

är du som vill ta lånet, eller vilket psykiskt tillstånd du befinner dig i.

– Man kan kort sagt säga att den digitala ekonomin har förenklat och utvidgat möjligheten att utöva ekonomisk kontroll. Detta visar också på vilka svagheter som finns i identifikationsprocessen idag. Det är tämligen enkelt att få ett lån med bara BankID som identifikation. Det är lika enkelt att skriva in en felaktig mailadress i kontaktuppgifterna, om man inte vill att ens partner ska se kravbrevet. Å andra sidan finns fall där offret gått till ett bankkontor på uppmaning från sin partner. Men jag tror ändå att man skulle kunna fånga upp mycket om man var tvungen att möta en person någonstans i processen, i alla fall de "spontana" lånen skulle kunna förebyggas, säger Ann-Sofi.

Generellt menar Ann-Sofi att en gedigen kreditprövning räcker långt i det förebyggande arbetet. Hon är också överlag skeptisk till den snabba kreditgivningen, där man kan få pengar på sitt konto med bara några knapptryck. Hon öppnar även för att staten skulle kunna ta ett bredare ansvar, och till exempel inkludera ekonomin när man behandlar ärenden rörande fysisk misshandel.

– När relationen avslutats och offret återigen får kontroll över sin ekonomi kan konsekvenserna vara allvarliga, och tyvärr saknas ofta hjälp att få från statliga instanser. Ofta är alla eventuella sparpengar borta, och ens kreditvärdighet är körd helt i botten. Det innebär att personen står helt utan buffert, ibland utan möjlighet att få hyra en ny lägenhet eller dylikt. Därför är det kritiskt att personen har ett bra socialt skyddsnet runt sig, som kan hjälpa med pengar, men också stöd och råd. Att det finns mycket begränsad hjälp från statligt håll är farligt för de offer som inte har någon annan att vända sig till för hjälp, menar Ann-Sofi.

Samtliga kvinnor som Ann-Sofi intervjuat hade också upplevt fysiskt våld i relationen. Många uttrycker att det fysiska våldet gick att komma över med tiden, men att man aldrig riktigt kommer ifrån det ekonomiska våldet. Man blir påmind om det varje månad när brevet från Kronofogden kommer.



## Vi på den goda sidan borde bygga och toppa vårt lag - inte lägga tid på att ifrågasätta varandras kunskap

**Marie Wallin tog i höstas emot Kreditföreningens pris Årets Kreditprofil. Hon driver till vardags det egna bolaget Rätt Nu, där hon rådgiver och stödjer företag som vill få juridisk specialisthjälp med riskhantering och förebyggandet av finansiell brottslighet, bland annat penningtvätt och bedrägerier.**

Hon är även författare med två utgivna böcker om just detta och hon föreläser och utbildar regelbundet, på bland annat SSE Executive Education vid Handelshögskolan i Stockholm, och är också en av Norstedts juridiks experter på området straffrätt. Kreditnytt träffar Marie för att diskutera de största riskerna på kreditmarknaden idag samt vad kreditbranschen behöver ha koll på när det kommer till en viss allmän rättsprincip.

Maries bakgrund inom såväl kommersiell bolags- och avtalsjuridik som från straffrätt, genom att ha varit kammaråklagare, ger henne ett unikt och brett perspektiv på frågor om finansiell brottslighet som på många sätt handlar om både straffrätt och civilrätt. Ett perspektiv som hon vill nå ut med till så många som möjligt.

– Jag talar alltid klarspråk om de straffrättsliga riskerna som kan finnas i olika kommersiella situationer och märker ibland att min tydlighet om de här riskerna inte alltid är vad mottagaren vill höra. Då är det viktigt att påminna mig själv om vad mitt företag Rätt Nu står för och att det handlar om att verka värdeskapande och att leverera fakta om vad som gäller. Att kärnan i bolaget handlar om just den integriteten och att jag alltid kallar saker vid dess rätta namn; även om det inte skulle vara vad till exempel en ledningsgrupp egentligen vill höra just då. Därför känns det fantastiskt att ta emot Kreditföreningens pris, det blir som ett erkännande från en bransch där jag tidigare faktiskt uppfattat att mitt klarspråk ibland mött en del motstånd.

Marie är jurist i grunden, något som för hen-

ne skapar en viktig trygghet i det arbete hon gör nu. Det är en utmaning att hantera både straffrättsliga och civilrättsliga risker i affärs-sammanhang där lönsamheten väger tungt. Då gäller det verkligen att navigera rätt i den juridiska metoden; att alltid utgå från de regler, fakta och begrepp som finns - och att alltid vara saklig. Marie har sedan 2019, då hon startade sitt bolag, konstant arbetat med att göra fler företagare uppmärksamma på straffrätten och dess koppling till de olika företagens risker.

– Företag kan verkligen få hjälp och nytta av att använda även straffrätten i sin riskhantering. Straffrätten ger fler verktyg för att stoppa kriminella pengar och kunskap om den skapar också ett skydd mot att företaget används som ett brottsverktyg och att företagets anställda riskerar att begå brott på jobbet. Och det vik-



tiga är att straffrätten träffar alla verksamheter; oavsett om den lyder under penningtvättslagen eller inte.

Just när det kommer till penningtvättsbrottslighet vill Marie också att fler ska veta hur relativt enkelt det är att begå brottet näringspenningtvätt - att det inte handlar om att faktiskt tvätta pengar eller att det ens behöver handla om bevisade brottspengar; utan om att ha agerat med ett "klandervärt risktagande". Och att det också räcker för en åklagare att bevisa ett så kallat likgiltighetsuppsåt för att få någon att bli dömd för det brottet. Hon vill i det sammanhanget också sprida det viktiga budskapet som kommer från en allmän rättsprincip inom juridiken: säg nej till att fullgöra en prestation om det innebär att du kommer begå ett brott!

Marie har under många år föreläst och utbildat om just denna allmänna rättsprincip som i sin helhet lyder "att ingen är förpliktad att fullgöra en prestation om detta innebär att han eller hon begår en straffbar handling".

- Principen är för mig så självklar. Den bygger på sunt förnuft. Att ingen ska behöva tvingas in i ett avtalsförhållande eller tvingas vara kvar i ett om det betyder att du kommer begå brott. Ändå har jag gång på gång mött motstånd då jag berättat om den. Och det händer tyvärr fortfarande. Att jag inte blir trodd och att jag i vissa fall blir direkt avfärdad med att jag inte har koll på vad som gäller eller att det skulle råda "delade meningar" om detta. Det gör det inte. Mitt i det här arbetet, den 30 augusti 2023, meddelade Högsta domstolen sitt vägledande, straffrättsliga avgörande i NJA 2023 s. 708 "Advokatens överföringar" och där skrev HD om just denna allmänna rättsprincip. Att straffrätten övertrumfar civilrätten om det uppstår en regelkonflikt. HD använde den

också och med stöd av den dömdes den åtalade advokaten för brottet näringspenningtvätt mot dennes nekande.

Marie berättar att när domen kom med just den skrivningen från Högsta domstolen var det lite som att det var nyår, midsommar, födelsedag och julafton på en och samma dag. En riktig bekräftelse. Att de fakta hon förmedlat genom åren och som hon själv såklart vetat är korrekta från och med detta datum också finns tydligt på pränt i ett avgörande från HD.

- Jag vill verkligen vara tydlig med detta: om du har en civilrättslig förpliktelse där du riskerar att begå ett brott, som till exempel näringspenningtvätt, om du fullgör den så kan och ska du säga stopp. Till exempel när det kommer till kreditgivning så kan det börja med en finansieringslösning som ser bra ut men som över tid ändrar skepnad, verkar vara kopplad till kriminell verksamhet och som du kanske till och med får bekräftat är kopplad till kriminella pengar. I en sådan situation måste du stanna upp och reflektera. Kommer du själv begå brott om du är kvar i den där civilrättsliga förpliktelsen? Då måste du såklart veta vilket brott det handlar om. I det här fallet är det mest relevant att undersöka ett ansvar för brottet näringspenningtvätt och att då också veta vad som räcker för att hamna i ett likgiltighetsuppsåt. Det är här kunskaperna om specifika brott och om straffrätt behövs. Det är här det går att göra skillnad redan i dag genom att sätta stopp för att de kriminella pengarna kommer in i det legala systemet. Det är här du även kan skydda dig själv från att begå brott på jobbet och se till att din organisation inte blir ett brottsverktyg och en del av de kriminellas brottsmanus. Det är här du ska säga nej med stöd av den allmänna rättsprincipen, som skyddar dig. Trots HD-domen ifrågasätts jag

ändå fortfarande när jag berättar om det här och en del hävdar och förmedlar fortfarande att du inte alls kan säga nej här; att det inte finns något sätt att "komma ur" detta på. Att det inte skulle gå att säga upp avtalet ens om du vet att det är en del av ett kriminellt finansiellt flöde. Att du med andra ord måste fortsätta ta emot till exempel bekräftade bedrägeripengar. Det är tröttsamt. Du behöver ju vända på det! Vad händer om du inte säger stopp trots att du insett risken om de omständigheter som utgör grund till brottet näringspenningtvätt - alltså ett klandervärt risktagande - i och med de kriminella pengarna du erbjuds att ta emot? Säg nej och stopp - för annars riskerar du själv att begå brott. Som advokaten i "Advokatens överföringar". Det råder inte delade meningar om det här. Högsta domstolen är tydlig.

Det har den senaste tiden talats om just detta, vilka skyldigheter man har att stanna kvar i ett avtal, även om man vet att det är kriminella pengar som står bakom. Marie hänvisar nu, som hon alltid gjort, till den allmänna rättsprincipen och sedan sommaren 2023 även till Högsta domstolen.

Marie vill tro att kreditföretag förstår även de straffrättsliga riskerna och tar dem på allvar men att fler behöver bli ännu vassare på detaljerna i straffrätten om vad till exempel brottet näringspenningtvätt innebär och de olika beståndsdelarna av ett likgiltighetsuppsåt. Hon hoppas också på att fler institut börjar använda verktyget som finns i den allmänna rättsprincipen som HD skriver om och med stöd av den sätter stopp för att kriminella pengar får användas i den fina ekonomin. Att fler får upp ögonen för allvaret i och med "Advokatens överföringar" och att det inte går att stoppa huvudet i sanden.



– Jag har lyssnat till företagsledningar som till sina medarbetare sagt att målet för kommande år är att öka omsättningen till X kronor och att öka antalet affärer till X antal - utan att säga att det ska vara under förutsättning att det handlar om rena affärer med rena pengar. Det är en utmaning att, efter detta, kliva upp på samma scen som de föregående talarna och för samma åhörare på ett trovärdigt sätt föreläsa om finansiell hållbarhet, om brottet näringspenningtvätt, hur ett likgiltighetsuppsåt ser ut, om den allmänna rättsprincipen och om utgången i "Advokatens överföringar". Jag tror att styrning och ledning, både på nationell nivå i Sverige och i många fler bolag, måste tänka mer på det här. Jag ser inte att vare sig politiken, den finansiella sektorn eller någon annan del av Sverige i stort tar sitt fullständiga ansvar när det kommer till att strypa den kriminella ekonomin. Det här att säga nej och stopp.

Marie menar, i likhet med så många andra, att en av de absolut viktigaste åtgärderna mot organiserad brottslighet är att begränsa gängens ekonomiska muskler. Och att se att det dödliga våldet hänger ihop med den kriminella ekonomin. Hon berättar om tiden då hon själv var ungdomsåklagare i Järva i Nordvästra Stockholm, och säger att det är svårt för det ärliga livet att konkurrera när det kriminella lockar med snabb lyx, dyra klockor och bilar. Stryper

man pengarna, så försvinner även incitamentet för många att gå in i kriminaliteten. Den kriminella ekonomin göds inte bara av narkotika-handel och andra "klassiskt" kriminella områden, mycket handlar om bedrägerier och annan finansiell brottslighet och den möjliggörs även till stor del av vanliga kreditbolag som gör affärer med kriminella kunder.

Kanske är det på grund av bristande kundkännedom, eller av rädsla för vad det skulle innebära att säga upp avtalet.

– Just det där ordet möjliggörare, som det pratas så otroligt mycket om idag, har jag väldigt svårt för. Det devalverar vad man pratar om. Man är inte en möjliggörare om man fortsätter ha en känd kriminell person som kund - då är man en medhjälpare eller till och med en gärningsperson till brott. Då är vi tillbaka till det här vad jag står för i mitt företag och att jag endast talar klarspråk och kallar saker vid dess rätta namn.

Marie trycker på vikten av en gedigen kundkännedom och att förstå affären och de transaktioner det handlar om. Om några som helst oklarheter finns kring en kund eller en affär måste det redas ut.

– Om det skulle vara så att situationen inte

blir klarare trots alla frågor - utan den snarare blir mer och mer oklar; då uppmanar jag verkligen till att tänka ett varv till. Att sätta sig in i vad brottet näringspenningtvätt innebär och att ta till sig vad den allmänna rättsprincipen och HD:s dom "Advokatens överföringar" säger. Du kan och ska säga nej och stopp om du kommer att begå brott. Att förstå att det här är gällande rätt och att de som säger att det råder delade meningar om detta har fel. Vi som är på den goda sidan i samhället tycker jag inte har vare sig tid eller råd att tjafsas med varandra om det här. Vi på den goda sidan borde bygga och toppa vårt lag och inte lägga tid på att ifrågasätta varandras kunskaper. Vi vill alla väl, tänker jag, och jag tror absolut inte att någon av oss vill göda den kriminella ekonomin. Därför behöver fler veta mer om straffrätten och de straffrättsliga riskerna och konsekvenserna. Det går att sätta i gång med ett annat arbetssätt redan nu om man vill. Att börja rensa och agera själv - att inte tänka att "någon annan" nog gör det eller att du måste ändra dina avtalsvillkor eller få en annan skrivning i en ny lag. Den allmänna rättsprincipen skyddar dig och är ditt verktyg. Det är absolut inte den enda lösningen på det här samhällsproblemet men det finns en kraft i det här verktyget och varför inte använda det för att på riktigt börja göra det svårare för de kriminella att utnyttja oss för sin egen vinning?



# Leading the way to a sound economy

**intrum**



# Bli Certifierad Compliance Officer du också!

## CERTIFIERAD COMPLIANCE OFFICER

Metoder och verktyg i compliancearbetet i samarbete med Compliance Forum

Efter avslutad utbildning blev Ted certifierad, vilket är ett viktigt kvitto på värdefull kunskap.

**Ted Oppenheimer**, Compliance Officer och DPO, Finanssupport i Sydsverige AB

**Christina Strandman Ullrich**, kursledare



# Många förstår inte ens att de blivit lurade

## – Företagsbedrägerier flyger fortfarande under radarn i Sverige

**Bedrägerier där företag används som brottsverktyg ökar lavinartat i Sverige idag- ändå pratas det inte mycket om dem. En som vill ändra på det är Anders Björkenheim, som genom bolaget Accessus utbildar företag och myndigheter om riskerna.**

Anders Björkenheims intresse för bedrägeriprevention startade på ett dramatiskt sätt - han blev nämligen själv lurad. Han och bolaget han arbetade på blev utsatta för ett bedrägeri där förövaren använde ett företag för att lura till sig varor från olika bolag på totalt 100 miljoner kronor. Att bedrägeriet skedde med hjälp av ett företag, som på pappret såg helt rent ut, öppnade Anders ögon för en typ av bedrägerier som det inte talas mycket om idag.

– Brott där företag används som brottsverktyg kostar Sverige enorma mängder pengar varje år. Detta är en mångmiljardindustri, som på många sätt är mycket värre än de bedrägerier som privatpersoner utsätts för - ändå pratar vi inte tillräckligt om det, säger Anders.

Det var Anders som fick i uppdrag att sköta den interna utredningen av bedrägeriet hans företag utsatts för, men när han lämnade över sin utredning till polisen möttes han av uppgivenhet. Polisen sade sig sakna resurser för att utreda brottet, men Anders gav inte upp.

– Till slut var det en underbar bitter polisträv som insåg vad som hände och förbarmade sig, utredningen blev en succé och förövarna fick fängelsestraff.

Anders beskriver att det var här hans intresse för bedrägerier där företag används som brottsverktyg startade.

– För att kunna stoppa bedrägerierna behöver du få reda på var de får företagen ifrån. Samma person kan komma tillbaka tio gånger med nya företag. Därför brukar jag också avråda från att tala om för en person varför den nekas en kredit, det vill säga hur man upptäckte dem. De lär sig av sina egna misstag, och du hjälper dem troligtvis bara att finslipa sitt bedrägeri. ”En samlad kreditbedömning” duger gott som svar när de undrar.

Det skedde tidigare handel med bolag på Blocket, helt öppet. Idag har denna handel flyttat in i mörkret, men den pågår fortfarande. Och så länge man tämligen enkelt kan komma över ett nytt bolag kommer bedrägerierna fortsätta.

2017 insåg Anders att detta var vad han brann för, och sedan dess driver han det egna bolaget Accessus, som ger utbildning på området, samt hjälper till att utreda fall. Han arbetar även pro bono med grävande journalister.

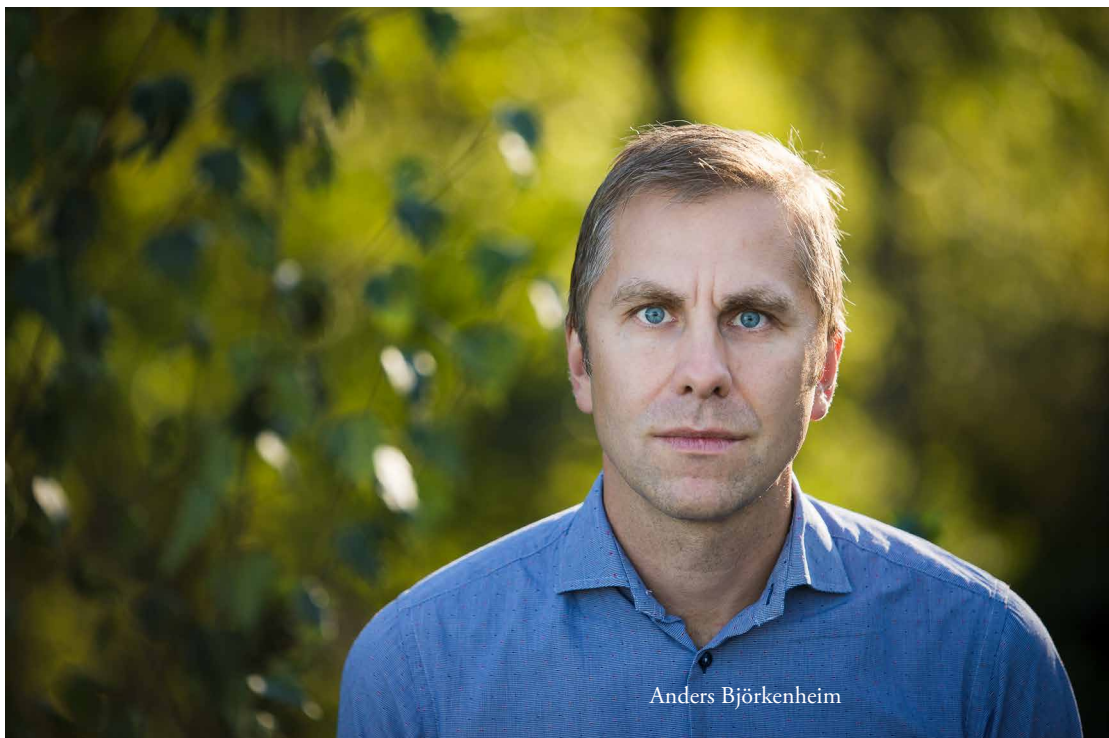
– Man vet ofta vilka möjliggörarna är, det vill säga de som hjälper till att förse de kriminella med nya bolag, men det är otroligt svårt att få fast dem.

Och om man skulle lyckas får de som regel mycket låga straff, något som visade sig när domarna mot företrädarna för möjliggöraren Bolagsspecialisten nyligen föll.

Bolagen används även för att ge privatpersoner falska inkomstuppgifter. Även om inga sociala avgifter eller skatter betalas av bolaget ger det under en kort tid personen eller bolaget en mycket god kreditvärdighet. Sedan gör man en så kallad ”körning” av bolaget, vilket innebär att man maxar kreditvärdet. Det kan röra sig om att man köper allt man kan komma över, tar lån, leasar fordon - och så vidare. Sedan försvinner man. Mycket av pengarna lämnar landet, men en hel del blir kvar och används för att finansiera annan kriminalitet i Sverige, berättar Anders.

– Ofta faktureras pengarna direkt ur bolaget, så att det ska se korrekt ut på pappret, vilket gör det mycket svårt att upptäcka. Med dessa pengar köper man till exempel vapenpartier och narkotika. Vi ser överlag idag att det är samma kriminella som skjuter varandra i våra storstäder som också ägnar sig åt finansiell brottslighet. Tidigare har det här varit två separata kategorier av brott, med olika typer av förövare. Idag hänger allt ihop.

Anders berättar att varje bolag kan komma över va-



Anders Björkenheim

ror för cirka fem miljoner. När man sedan räknar in att en förövare kan upprepa samma process med tiotals bolag börjar man förstå vidden av problemet.

– De lyckas för det mesta flyga helt under radarn. Det är inte ens alla som förstår att de blivit utsatta, och många skriver helt enkelt av en incident som vanliga affärsförluster. Lägg till detta att våra myndigheter saknar både kännedom och resurser för att kunna stoppa brotten i tid, så får du en perfekt storm.

Även om Anders upplever att det är svårt att få gehör hos myndigheter för problemet, så ställer han sig ändå hoppfull till dagens utveckling.

– Jag upplever att politikerna börjar vakna nu. Vi ser att man till exempel nu beställt en utredning

av BRÅ för att kartlägga frekvensen på den här typen av brott. En av de största utmaningarna för svenska myndigheter är vår dåliga förmåga att återta brottsvinster. Det beror på att man ofta slår till för sent, och saknar resurser att arbeta preventivt.

Så hur ska man som företag bäst skydda sig mot bedrägerierna? Anders menar att det finns två huvudfaktorer:

– Först och främst behöver man ha rätt kompetens på plats. Sedan behöver man tillhandahålla rätt resurser och bra utbildning. Många varnings signaler är tämligen enkla att upptäcka om man vet vad man ska leta efter. Till exempel kan man ofta se om ett företags domän är nyregistrerad. Den här typen av "filtrering" går att automatisera, men man kommer samtidigt fortsatt behöva mänskliga ögon på uppgifterna man får in.

– Den andra delen, som troligtvis är svårare att få till, är att de stora aktörerna på kreditmarknaden måste samarbeta. Genom att dela data och informera varandra om företag med hög kreditaktivitet, skulle man kunna förebygga otroligt mycket brott. Till skillnad från bedrägerier som begås av privatpersoner är det mycket enklare att dela uppgifter om aktiebolag. Många värderar sin egen data, och vill inte dela med sig till sina konkurrenter, men det kommer behövas ett brett samarbete för att kunna få bukt på bedrägerierna. Jag tror att det skulle gynna oss alla.

## Dags att höja nivån på din inkassoverksamhet?

Banqsoft erbjuder innovativa mjukvarulösningar för bank- och finanssektorn, med fokus på att digitalisera och automatisera processer inom kredit-, leasing- och inkassohantering. Vi hjälper våra kunder att effektivisera sin verksamhet och optimera sin affärsmodell genom våra integrerade och flexibla IT-lösningar.

**Banqsoft**  
banqsoft.com



## Vad kreditbranschen kan lära sig av miljardhärvan i Gällivare

**Hur kunde svenska kreditbolag luras på flera miljoner kronor utan att märka något? Kreditnytt stämde träff med advokaterna som arbetat med det uppmärksammade fallet i Gällivare för att diskutera kreditbranschens sårbarheter - och vilka förebyggande åtgärder som krävs.**

Malin Sanderson är advokat, och har de senaste fyra åren jobbat hos advokatfirman Carler, där hon specialiserar sig som konkursförvaltare. Med sig har hon Gustav Kling, delägare och advokat hos Carler. Han är också nischad inom konkurs och rekonstruktioner. Tillsammans har de under två år arbetat med den uppmärksammade Gällivare-härvan, som exponerat många brister inom kreditbranschen.

Fallet började under våren 2022, då en konkursförvaltare som hade fått i uppdrag att se över konkursen för ett mindre bolag i Piteå började lägga märke till konstigheter. Bolaget var underentreprenör till flera välkända bolag som till exempel Smurfit Kappa och Svensk Cellulosa (SCA), men hade samtidigt gjort många stora affärer som inte passade dess nisch. Bland annat köpte och sålde man maskiner på stor skala, och man gjorde i huvudsak affärer med en bolagsgrupp i Gällivare.

– Vi kopplades in under hösten 2022 på ett medförvaltaruppdrag, berättar Gustav och fortsätter: Vi tyckte ganska snabbt att det fanns skäl att ifrågasätta om pengar försvunnit ur bolaget på ett misstänkt sätt, och att fordringsägarna således blivit lurade.

Fordringsägarna bestod till stor del av kreditbolag, som köpt eller belånat fakturor. Bolaget hade även en stor skatteskuld. Totalt saknades ungefär 50 miljoner i konkursen.

– Vi började med att titta på räkenskaperna, och blev direkt varse att fakturorna mellan bolaget i Piteå och bolagsgruppen i Gällivare var väldigt detaljfattiga. Allt var utformat på ett sätt som såg rätt och riktigt ut, men i praktiken var det otroligt svårt att urskilja vad som hade köpts och sålts. Det förekom mycket kvittningar mot stora fakturor, som gick att spåra tillbaka till Gällivarebolagen, som alla hade samma ägare, berättar Gustav.

Malin och Gustav började nu misstänka att det kunde finnas ett samarbete mellan Piteåbolaget och Gällivarebolagen. Den suspekta korsvisa faktureringen hade pågått under två år, och totalt uppgick bolagens handel med varandra till 350 miljoner kronor. Bolagens omsättning hade även ökat markant, trots att man inte ökat antalet anställda. När man kontaktade företrädare för Piteåbolaget och Gällivarebolagen fick man inga tydliga svar, och magkänslan var att de inte talade sanning.

– Sedan kom det fram mer. Piteåbolaget och Gällivarebolagen hade alla samma redovisningsbyrå. Men det som var verkligt chockrande var att de hade haft tillgång till varandras redovisningssystem, och kunde ändra i bokföringen eller ställa ut fakturor, berättar Malin.

Även om bolagen på pappret handlade mycket med varandra var det inte i verkligheten så

## *“Problemet är att ingen reagerar så länge det snurrar på.”*

mycket pengar som passerade mellan dem. Det var mycket fakturor som hade samma belopp, och således enkelt kunde kvittas mot varandra. Man misstänkte att deras syfte framförallt var att blåsa upp omsättningen för bolagen. Utöver dessa fakturor hade teamet på Carler svårt att hitta andra slutkunder än Gällivarebolagen för köpen som gjorts mellan bolagen.

– Allt detta pekade på uppenbara oegentligheter. Vi noterade att Piteåbolaget hade kontakter med ett tiotal olika finansbolag, och hos samtliga hade man slagit i taket för kreditutrymmet. Vår tes var att skuldberget blev ohanterbart och att man då bestämde sig för att dumpa det i sin helhet på Piteåbolaget, som vid konkursen hade en skuld på ungefär 25 miljoner kronor till finansbolagen, berättar Gustav.

Utöver fakturorna hade man även ägnat sig åt ett leasingupplägg där samma maskin kunde användas som säkerhet för flera olika kreditgivare. I vissa fall existerade inte ens maskinen, vilket leasingbolagen blev varse först när de ville ha tillbaka sina maskiner.

En av de viktigare punkterna i fallet var en maskinpark, som överlätits till de olika Gällivarebolagen från Piteåbolaget. Maskinparken hade ett värde på ca 25 miljoner kronor, men någon betalning verkade aldrig ha ägt rum. Det man kunde se i bokföringen var att maskinparken kvittats mot fakturor. Man misstänkte att Piteåbolaget helt enkelt försökte göra sig av med bokförda tillgångar inför konkursen.

I februari 2023 lämnade Carler in en stämningansökan mot samtliga av Gällivarebolagen, samt deras huvudman. Denna baserades på två huvuddelar: kvittningen vid förvärvet av maskinparken, och tömningen av kassan inför

konkursen. Kravet var på ca 48 miljoner utspjutt på bolagen.

I maj 2023 uppmärksammades stämningen av pressen, vilket ledde till att LKAB och Boliden, Gällivarebolagens legitima kunder, hävde avtalen. Kort efter detta sattes flera av bolagen i konkurs, men kanske ännu mer märkbart - huvudmannen gick under jorden. Man söker honom fortfarande men har ännu inte kunnat hitta honom trots att han är häktad i sin frånvaro och internationellt efterlyst, och man väntar nu att huvudförhandlingarna för stämningen ska starta under Q1 2025. Den totala skulden hos hela företagssfären ligger idag på nästan en miljard kronor.

– Det vi blev mest överraskade av i hela den här härvan var hur många finansbolag som varit inblandade. Hur kunde den här typen av oegentligheter fortsätta utan att någon märkte något? Problemet är att ingen reagerar så länge det snurrar på. Det blir som ett pyramidspel, då man tar nya krediter för att täcka de gamla, där de som är på botten får betala priset, berättar Malin.

Gustav och Malin lyfter också bristen på lokal-kännedom som en anledning till att oegentligheterna inte uppdagades tidigare. Många av de kreditbolag som blev lurade sitter i Stockholm, och verkar aldrig ha besökt verksamheterna i norra Sverige. Det är i sig problematiskt, då man behöver göra platsbesök för att verkligen kunna säkerställa vem man gör affärer med. Till exempel finns inget register för entreprenadmaskiner, då de saknar registreringsnummer. Det enda sättet att försäkra sig om att maskinen man tar som säkerhet faktiskt existerar, är att åka ut och se efter själv. Det verkar som att man i det här fallet istället valde att förlita sig enbart på det som gick att se på pappret.

Piteåbolaget hade till och med belönats med DI Gasell för sin snabba ökning i omsättning, troligtvis besökte inte heller DI dem.

– Förhoppningsvis leder en så här stor skandal till att fler finans- och kreditbolag ser över sina rutiner. Vi kan inte normalisera ett arbetsätt som enbart bygger på motpartsinformation och offentliga handlingar. Mycket i det här fallet hade kunnat förebyggas om någon skickat ut en värderingsman. Inom factoring är det också viktigt att lära känna den verksamhet man vill finansiera, och se om det är en risk man är villig att ta, då behövs också folk på plats. Man kan inte lita fullt ut på offentliga uppgifter, utan behöver vara mer kritisk. Ofta behöver man bara ställa några enklare frågor för att få en känsla för bolaget, säger Malin.

Både Malin och Gustav lyfter ett nationellt skuldregister som ett potentiellt viktigt verktyg för att förebygga den här typen av oegentligheter. Dubbelfinansiering är i sig inget nytt, men det är ovanligt att se ett så sofistikerat fall, där allt faktiskt ser ut att stämma på pappret. Nu när Sverige återigen befinner sig i lågkonjunktur kommer den här typen av oegentligheter sannolikt att öka, och man måste således anpassa sin kreditgivning efter de nya förutsättningarna.



# Fånga bedrägeribeteenden tidigt: En nyckel till minskade risker för kredithandläggare

Som kredithandläggare står du inför många utmaningar, inte minst när det gäller att identifiera och hantera bedrägerier. Bedrägerier är ett ständigt växande problem som drabbar en rad olika branscher, exempelvis bygg, elektronik, telekom och leasing. För att framgångsrikt motverka dessa hot är det av yttersta vikt att kunna identifiera misstänkta beteendemönster så tidigt som möjligt. Att agera snabbt och effektivt kan inte bara minimera riskerna för din organisation utan också skydda dina kunder.

## Vikten av att identifiera beteendemönster

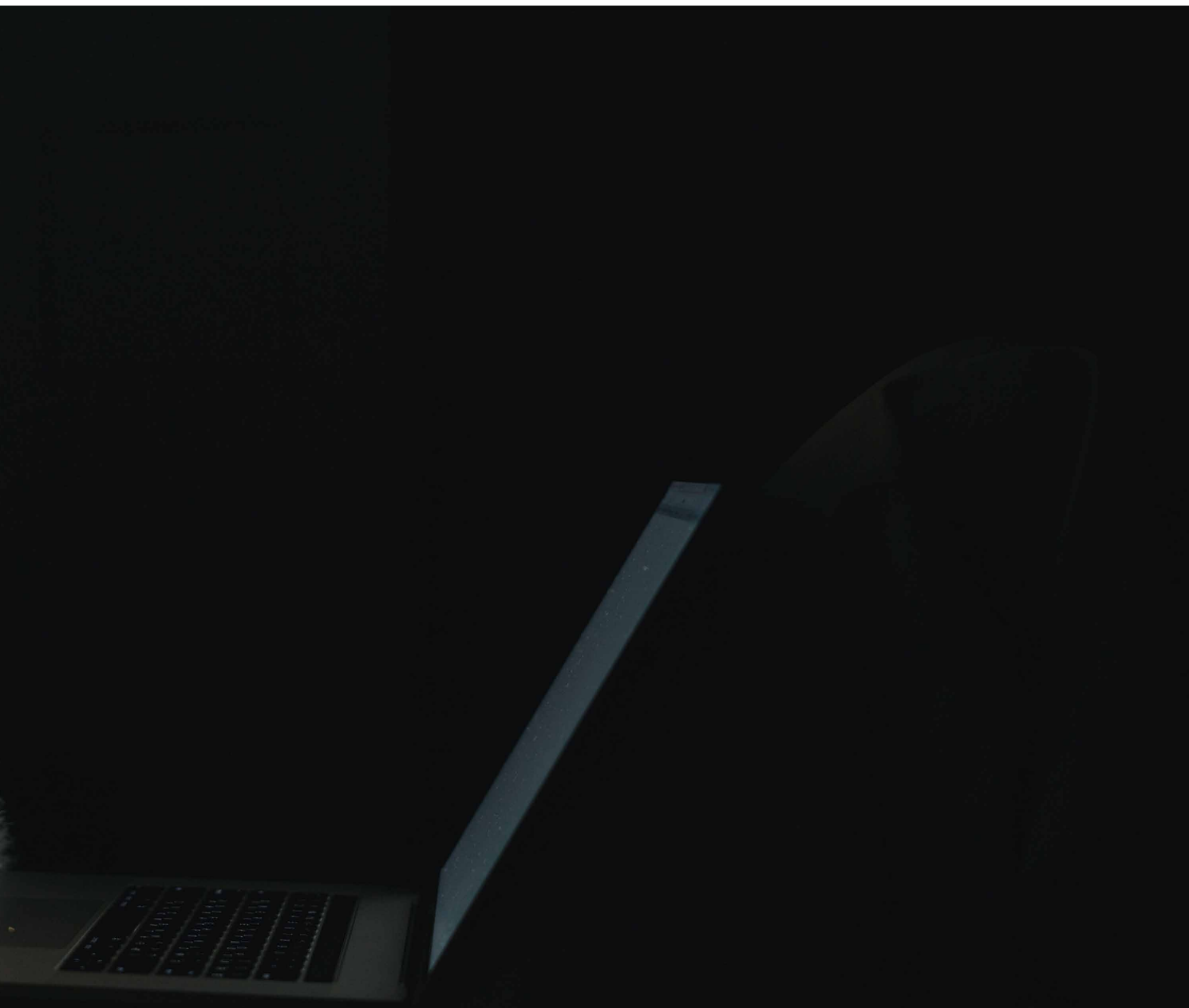
Bedrägerier i företag följer ofta specifika mönster, oavsett vilken bransch som drabbas. Dessa mönster kan variera från plötsliga förändringar i företagsledningen till osannolika affärsbeslut som inte passar in i branschens normala beteende. Genom att noggrant studera och förstå dessa mönster kan kredithandläggare bättre identifiera potentiella bedrägerier innan de utvecklas till större problem.

På Dun & Bradstreet har vi utvecklat avancerade metoder för att studera och identifiera dessa

beteendemönster som finns i vår Fraud funktion i RiskGuardian Decisioning. Genom att använda en mängd olika datakällor och kontrollpunkter kan vi snabbt upptäcka avvikelser och oegentligheter. Detta ger oss en unik förmåga att identifiera bedrägeririsker i ett mycket tidigt skede och därmed hjälpa våra kunder att minimera sina risker.

## Automatiseringens roll i att bekämpa bedrägerier

En av de mest effektiva sätten att frigöra tid och resurser för att fokusera på bedrägeribekämpning är genom ökad automatisering. Trots den



osäkra ekonomiska situationen och behovet av att hantera kreditbeslut med stor noggrannhet, finns det många beslut som kan automatiseras med hjälp av våra avancerade modeller. Automatisering hjälper inte bara till att påskynda beslutsprocessen och hålla jämna steg med konkurrenterna, utan ger också mer tid att fokusera på de mer komplexa och riskfyllda aspekterna av kredithandläggning.

Våra modeller fungerar pålitligt både i hög- och lågkonjunkturer och kan identifiera tidiga varningssignaler om försämrad kreditvärdighet långt innan en konkurs inträffar. Denna tidiga upptäckt är avgörande för att snabbt kunna agera och därmed minimera potentiella förluster.

**Kontinuerlig övervakning:  
Nyckeln till framgång**

En annan kritisk aspekt av bedrägeribekämp-

ning är kontinuerlig övervakning av företagskunder och deras beteenden. Många företag har en tendens att lita för mycket på gamla, välkända kunder och missar därför varningssignaler om en plötslig försämring av deras kreditvärdighet. Statistik visar att de största förlusterna ofta inträffar med långvariga kunder som inte har övervakats tillräckligt noggrant.

Att regelbundet granska och uppdatera information om kunder är därför en viktig del av en effektiv bedrägeribekämpningsstrategi. Genom att vara proaktiva och inte enbart reagera på förändringar kan kredithandläggare bättre skydda sina företag och minska risken för betydande förluster.

**Slutsats**

Att identifiera bedrägeribeteenden tidigt och agera på dessa är en avgörande faktor för att minimera riskerna inom bank och finans. Ge-

nom att kombinera avancerade datamodeller, automatisering och kontinuerlig övervakning kan kredithandläggare stå väl rustade för att möta dagens bedrägerihot. Tänk på att varje upptäckt avvikelse kan vara skillnaden mellan en säker affär och en kostsam förlust. Därför är det viktigt att vara uppmärksam, proaktiv och välutrustad med rätt verktyg för att skydda både ditt företag och dina kunder.

# Dude Diligence<sup>VINGE</sup>

Varje dag hjälper vi våra klienter med uppköp, försäljningar och samgåenden. För att ge en tydligare bild av bolagen som köps och säljs har vi gjort ett tillägg i vår due diligence. Det handlar om jämförbarhet. Jämförbara bolag är ofta mer lönsamma. Därför granskar vi hur könsfördelningen ser ut i ledningsgruppen, styrelsen och i andra nyckelroller, samt hur bolagens jämförbarhetsmål ser ut.

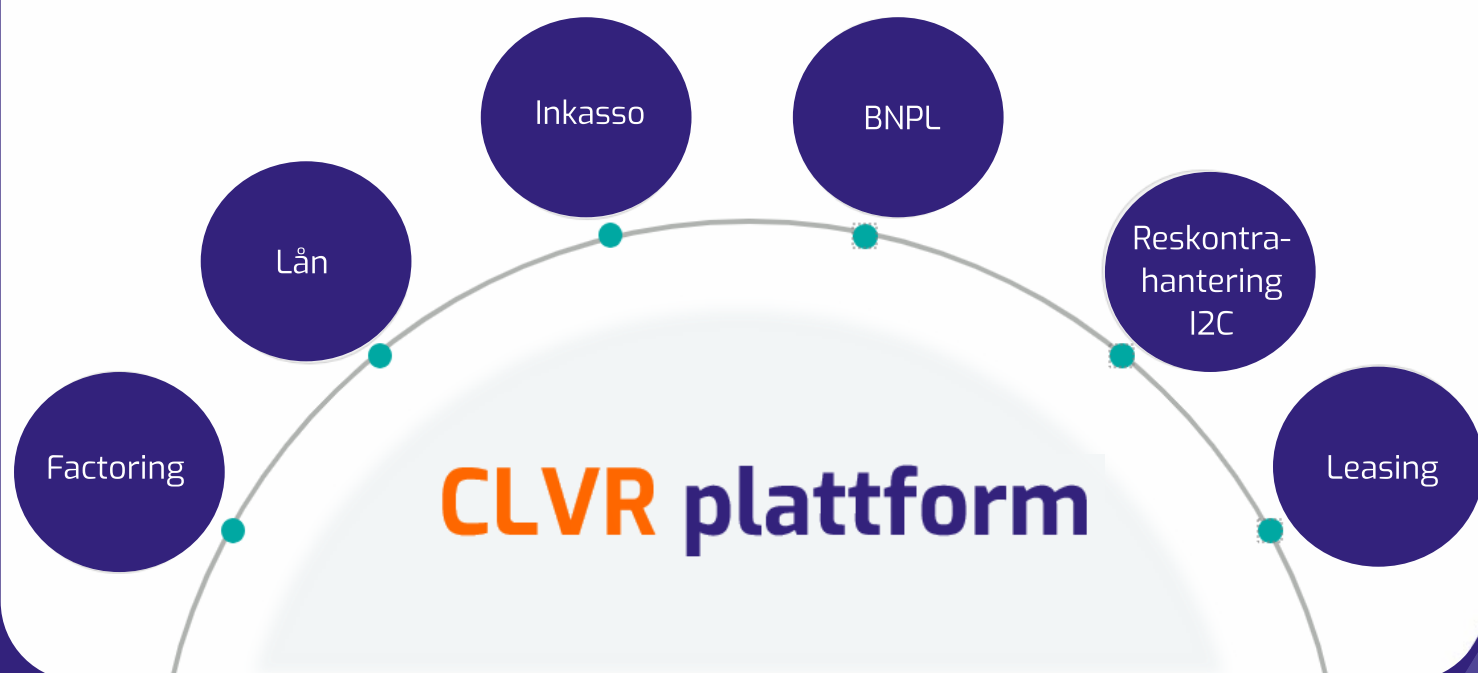
Vi kallar det Dude Diligence.





# Leading the **new era** of fintech evolution

**En** plattform som täcker hela kreditkedjan



A photograph of two cyclists riding on a paved road during sunset. The cyclists are in the foreground, riding away from the camera. The sky is a mix of orange and blue, and the road is flanked by greenery. The overall mood is serene and active.

Ta smarta kreditbeslut idag.



De 6 bästa tipsen  
för kreditansvariga  
– så undviker du  
oförutsedda händelser  
och ligger steget före.

dun & bradstreet