

FINANS

TEMA: Forskning- og udviklingsprojekter ved de finansielle uddannelser

INTRO

**UCN
PERSPEKTIV**

#02 2017

Tema
Finans**Redaktion**Jens Boelsmand
Forskning og udvikling
jeb@ucn.dkJeanne Debess
Radiografuddannelsen
jed@ucn.dkLone Hansen
UCN Biblioteket
loh@ucn.dkLouise Naomi Vetner
(ansvarshavende redaktør)
UCN Biblioteket
lnv@ucn.dk**Gæsterektor**Kenneth Hansen
Finansuddannelserne
kh@ucn.dk**Design og layout**Clienti
UCN Kommunikation**Web**[www.journals.ucn.dk/
index.php/perspektiv](http://www.journals.ucn.dk/index.php/perspektiv)**Forsidebilleder**Colourbox.dk / Henrik
Sørensen**UCN**Selma Lagerløfs Vej 2
9220 Aalborg Øst

ISSN 2446-2977

ALLE HAR GAVN AF NYE PERSPEKTIVER

Velkommen til UCN Perspektiv. Et online tidsskrift udgivet af University College Nordjylland (UCN). Her vil vi formidle centrale resultater af vores forskning og udvikling, til de professioner og erhverv vi uddanner til, samt til studerende og undervisere på professionshøjskoler og erhvervsakademier.

Hvert nummer af tidsskriftet har et fokus, der retter sig mod en målgruppe indenfor UCNs forskellige uddannelsesområder. Det betyder også, at de enkelte numre af UCN Perspektiv vil have en unik målgruppe og vil blive markedsført forskelligt. Alle artikler bliver kvalitetssikret af den faste redaktion og en fagkyndig gæsterektor.

UCN Perspektiv er hele tiden under udvikling og vil forsøge at eksperimentere med formidlingsformerne i den digitale verden uden at gå på kompromis med kvaliteten. UCN Perspektiv er open access (gratis for alle), og udkommer 2-3 gange om året. Kontakt venligst redaktionen, hvis du har ideer til indhold og form for kommende numre af UCN Perspektiv. Vi er altid åbne for sprælske ideer.

Med venlig hilsen
Redaktionen

INDHOLD

6

TOWEL
SHOWER
SHAMPOO
SO_P**Sårbarhed over for priming**

Priming er det, der sker, når vi udsættes for en stimulus – et ord, et billede, en duft etc.

32

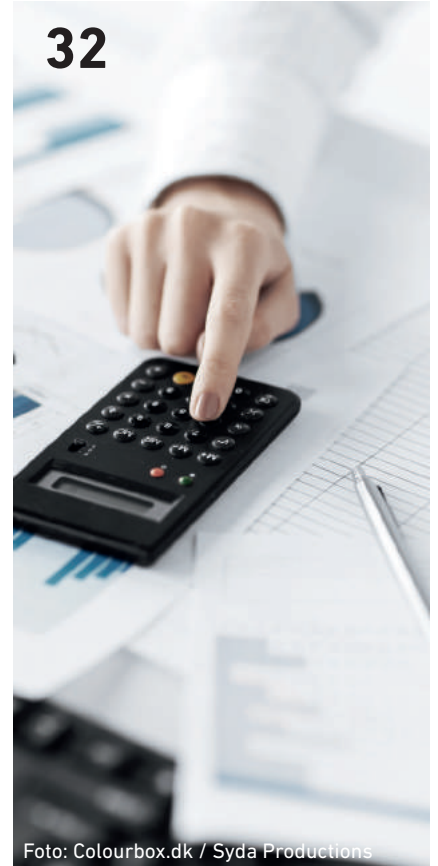


Foto: Colourbox.dk / Syda Productions

16



Foto: Colourbox.dk / Poul Nymark

Beskrivelse af den historiske prisudvikling i de nordjyske kommuner

Hver kommune vil have sit eget afsnit, hvor den relative prisudvikling illustreres i en figur og efterfølgende kommenteres.

Relationer til pengeinstitutterne

Revisionsvirksomhedernes opfattelse er generelt, at de har et godt samarbejde både formelt og uformelt med pengeinstitutterne.

Forord: Forskning- og udviklingsprojekter ved de finansielle uddannelser4
Kenneth Hansen, Gæsterektor

Adfærd, unge og den finansielle sektor 12
Jannie Munch
Jill Bach Larsen
Peter Vollstedt

Revisorerklæringers betydning for kreditvurdering..... 32
Henning Gerner Mikkelsen
Anne Mette Voldbjerg

Adfærdsøkonomi6
Jannie Munch

Det nordjyske boligmarked..... 16
Henrik Lauridsen
Anders Bønnelykke Jensen

FORSKNING- OG UDVIKLINGS- PROJEKTER

– Ved de finansielle uddannelser

Gæsterektor:

Kenneth Hansen, lektor,
finansuddannelserne, UCN

Dette temanummer af UCN Perspektiv handler om forsknings- og udviklingsaktiviteterne hos de finansielle uddannelser (finansøkonom, finansbachelor og financial controller). De fire følgende artikler dækker et ret bredt emneområde, om end to af disse har en fællesnævner:

DEN TRADITIONELLE BEGREBSRAMME TIL AT FORKLARE ØKONOMISKE OG FINANSIELLE FORHOLD ER DET SÅ- KALDTE NEOKLASSISKE PARADIGME

Her opfattes den enkelte økonomiske agent (person eller virksomhed) som værende 'rationel', dvs. at agenten ud fra sit kendskab til omverdenen forsøger at maksimere sin nyttefunktion ved at træffe en række valg omkring forbrug, opsparing etc.

Dette paradigme er yderst succesfuldt og kan forklare mange økonomiske og finansielle fænomener. Som altid er der dog anomalier, i Kuhns forstand (Kuhn, 1962), som udfordrer dette paradigme.

Mest indlysende er nok, at jeg, personligt, ikke er bevidst om at have

en matematisk formuleret nyttefunktion inde i hovedet, som jeg optimerer løbende. Kort sagt: Nyttefunktionen kan ikke observeres, og det gør hele teoridannelsen suspekt.

Langt værre er det, at forskning inden for adfærdsøkonomi, af bl.a. Kahneman og Tversky (Kahneman & Tversky, 1979) har afsløret, at vi som mennesker ikke handler 'rationelt' i neoklassisk forstand, men at vores tankegang derimod er underlagt en lang række kognitive bias, eller adfærdsfejl. Den neoklassiske opfattelse af mennesket som økonomisk agent er altså empirisk forkert.

Jannie Munchs artikel giver en grundig og letlæselig introduktion til adfærdsøkonomi og præsenterer en række af disse adfærdsfejl.

Samtidig forklarer artiklen, at disse adfærdsfejl ikke bare udgør en økonomisk/psykologisk kuriositet, men faktisk spiller en rolle i dagligdags situationer, herunder i bankernes privatøkonomiske rådgivning.

Artiklen af Jill Bach Larsen, Jannie Munch og Peter Vollstedt rettes spotlyset imod en gruppe af personer, som altid er blevet beskyldt for at være økonomisk uansvarlige, nemlig de unge. Forfatterne dokumenter i artiklen dels, at ungdommen ikke nødvendigvis er mere irrationelle end andre aldersgrupper, dels at en eventuel irrationel adfærd ikke skyldes uvidenhed eller uoplysthed. Måske skal svares søges blandt de førromtalte adfærdsfejl?



Foto: Colourbox / Søren Thomsen

Den tredje artikel af Anders Bønnelykke Jensen og Henrik Lauritzen opsummeres resultaterne fra en del af et større projekt, som går ud på at belyse prisudviklingen på det nordjyske boligmarked. Boligprisudviklingen er interessant af flere årsager:

FOR DET FØRSTE UDGØRES EN STOR DEL AF PRIVATPERSONERNES FORMUE AF FRIVÆRDI I EJERBOLIGER.

Stiger boligpriserne, så stiger denne friværdis, og gennem en mindre opsparing og et øget privatforbrug påvirkes hele samfundets økonomi.

FORORD

Tilsvarende gælder naturligvis for fald i boligpriserne, som vi har set gennem de senere år i finanskrisens kølvand.

For det andet påvirker boligprisudviklingen i et mindre område den økonomiske udvikling i området, og man kan ende i en ond cirkel:

Faldende boligpriser hæmmer den økonomiske udvikling i området, hvilket får folk til at flytte til de større byer, hvorved boligpriserne falder yderligere.

DENNE UDVIKLING
KAN OBSERVERES
MANGE STEDER I
'UDKANTSDANMARK'.

For det tredje stikker frygten for en boligprisboble dybt. Dette begreb dækker over urealistiske og ikke-bæredygtige stigninger i boligpriserne med et efterfølgende stærkt prisfald. Igen havde vi i Danmark en boligprisboble i årene op til finanskrisen.

Generelt er prisbobler på de finansielle markeder problematiske, som beskrevet f.eks. i nobelpristagerens Shillers bog (Shiller, 2000). Prisbobler på de finansielle markeder er imidlertid svære at identificere, idet en prisstigning på f.eks. boliger ikke nødvendigvis er tegn på en prisboble.

I den tredje artikel beskrives udviklingen i boligpriserne i de forskellige dele af Nordjylland, og artiklen er således første skridt på vejen til at identificere en eventuel boligboble.

Den sidste artikel af Henning Gerner Mikkelsen er noget mere teknisk end de andre tre. Den er resultatet af en undersøgelse, hvor forfatteren og en række andre undervisere ved de finansielle uddannelser har undersøgt et aktuelt emne:



Foto: Colourbox.dk / Psphotography

Hvorledes har de lempede regler for afgivelse af revisorerklæringer for små og mellemstore virksomheder påvirket bankernes kreditgivning til disse virksomheder?

Konklusionen er den lidt overraskende, at bankernes kreditgivningspolitik på dette område stort set ikke er ændret:

VIRKSOMHEDERNE KAN
STADIGVÆK FÅ DE LÅN,
SOM DE EFTERSPØR-
GER, MEN TIL GENGÆLD
SLIPPER DE MED
LAVERE UDGIFTER TIL
REVISIONEN

Litteraturliste

- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of of Decision under Risk. *Econometrica*, 2(47), s. 263-291.
- Kuhn, T. (1962). *The Structure of Scientific Revolutions*. Chicago: Chicago of University Press.
- Shiller, R. (2000). *Irrational Exuberance*. Princeton University Press.

ADFÆRDSØKONOMI

- Hvorfor træffer vi irrationelle privatøkonomiske beslutninger?

Tekst:

Jannie Munch, lektor,
finansuddannelserne, UCN

Klassisk økonomi vs. adfærdsøkonomi

I klassisk økonomisk teori forventer man, at beslutninger træffes ud fra en dybdegående, logisk gennemgang af samtlige alternativer og en omfattende analyse af alle deres konsekvenser, og at der derudfra træffes en rationel beslutning, som opfylder personens kort- og langsigtede mål bedst muligt. Det vil sige, personen vælger det alternativ, som maksimerer hendes eller hans nytteværdi. Den klassiske økonomi går altså ud fra, at beslutningstageren er helt rationel og helt egoistisk.

Hvis du nu tror, at du altid tager rationelle økonomiske beslutninger, tager du fejl. Vores hjerne er udviklet til en tid, hvor økonomi ikke handlede om tal, men om overlevelse. Du vil hurtigt kunne genkende et farligt rovdyr, mens du nok vil være noget langsommere til at kunne gennemskue en renteswap. Det er smart at kunne tage hurtige beslutninger ved hjælp af følelser og intuition, hvis man lever i en verden med mange tigre, men mindre smart, når man skal tage stilling til finansielle produkter (Bramsen, 2013). Mange privatøkonomiske beslutninger træffes i praksis under tidspres, uden fuld information om, hvilke alternativer der findes, eller med en begrænset viden om, hvilke konsekvenser alternativerne har. Oveni kommer så, at mange økonomiske beslutninger foregår i fællesskab med en partner og/eller børn, hvor man måske ikke er enige om fordeling af ressourcer, ønsker og mål.

I adfærdsøkonomi og psykologisk økonomi undersøger og forklarer man forskelle og konsekvenser fra de rationelle beslutninger til de beslutninger, der træffes i praksis. Forskningen inden for dette område tager udgangspunkt i den faktiske menneskelige adfærd og ikke i en antagelse om, at vi som mennesker handler rationelt.

“YOU KNOW FAR LESS
ABOUT YOURSELF THAN
YOU FEEL YOU DO.”

— Daniel Kahneman

Professor i psykologi og
nobelpristager i økonomi.
(Kahneman, 2011)

Forskellen mellem rationel adfærd og den reelle praktiske adfærd kaldes i adfærdsøkonomiforskningen for adfærdsfejl. Hjernen kan betragtes som en knap ressource, som har flere kognitive begrænsninger. Den har begrænset opmærksomhed, begrænset beregningskapacitet og begrænset hukommelse. Der er altså en række forhold i vores hjerner, som gør, at vi ikke altid er i stand til at tænke og vælge rationelt, uanset om det er privatøkonomiske beslutninger eller andre typer af beslutninger.

I det følgende vil vi se nærmere på de begrænsninger i hjernen, som blandt andet er årsag til, at vi er forudsigtligt irrationelle. Den første kognitive begrænsning, vi skal se på, er vores brug af to forskellige former for tænkning.

Dernæst skal vi se på hjernens evne til kun at være opmærksom på ganske få elementer ad gangen. Denne begrænsning betyder, at man kan komme til at handle irrationelt, alene fordi der er for mange informationer og valgmuligheder. Dernæst skal vi se, hvilke konsekvenser det kan have, at hjernen har det med at kategorisere emner for at gøre tænkearbejdet lettere og mere overskueligt. Efterfølgende skal vi se nærmere på, hvor let det er at påvirke beslutninger, fordi hjernen er sårbar over for forankring, rammesætning og eksponeering. Endelig skal vi se på det faktum, at vi fra naturens hånd har en tendens til at have en overdreven tro på vores egne evner og succes og dermed undervurderer risici.

Automatisk tænkning og bevidst tænkning

Inden du læser videre, så prøv at svare på de 3 spørgsmål i nedenstående boks (Kahneman, 2014).

?

SPØRGSMÅL:

1. Hvad er $2 + 2$?
2. Et bordtennisbat og en bold koster 1,10 dollars. Battet koster 1 dollar mere end bolden. Hvor meget koster bolden?
3. Hvad er 17×24 ?

Det første spørgsmål har du sikkert løst pr. automatik, i samme sekund du så spørgsmålet.

Det andet spørgsmål løste du sikkert også ret hurtigt. Hvis du svarede 10 cent, har du gjort som de fleste andre (i nogle undersøgelser over 80 %) (Kahneman, 2014). Dette umiddelbart lette spørgsmål fremmaner et svar, der er intuitivt, tiltrækkende og forkert. Det korrekte svar er 5 cent. Det intuitive svar faldt dig sikkert også ind, selv om du endte med at give det korrekte svar. Du formåede dog på en eller anden måde at modstå det intuitive svar og i stedet komme frem til det korrekte svar.

Det tredje spørgsmål er oplagt svært at regne ud i hovedet og kræver en del anstrengende tænkearbejde (Kahneman, 2014).

Løsningen af de 3 opgave viser forskellige måder at tænke på. Til løsningen af den første opgave brugte du det at tænke automatisk, som kaldes system 1-tænkning. System 1 fungerer hurtigt og uafbrudt. Det er ubevidst og ubesværet (Kahneman, 2014).

Ved løsningen af den tredje opgave brugte du bevidst tænkning, kaldet system 2-tænkning. System 2 er anstrengende mentalt arbejde. Tænkningen sker periodisk og langsomt (Kahneman, 2014).

SYSTEM TÆNKNING:

1-tænkning

Færdiggøre sætningen
"æblet falder ikke langt fra ..."

Forstå, hvad klokken er,
når man ser på et ur.

Konstatere, om det blæser,
når man er ude i naturen.

Køre på cykel.

2-tænkning

Løse en kryds og tværs.

Sammenligne forskellige typer af
realkreditlån.

Kontrollere årsopgørelsen.

Løse et kompliceret regnestykke.

Svarede du 10 cent i spørgsmål 2, brugte du alene system 1. Svarede du 5 cent, satte du system 2 til at regne efter, om det intuitive svar, som system 1 producerede, var korrekt.

System 2 overvåger altså system 1's forslag. Hvorfor efterprøver system 2 ikke det intuitive svar hos alle læsere?

Det kræver jo ikke den store anstrengelse – få sekunders tænkearbejde vil være nok (Kahneman, 2014). Pointen er, at system 2 grundlæggende er dovent, så det kræver ekstra arbejde at sætte system 2-tænkning i gang. Helt generelt kan man sige, at der er tendens til, at hvis vi mennesker udelukkende bruger system 1-tænkning, vil vi ofte begå systematiske fejl.

Nogle mennesker træffer beslutninger ud fra bevidste overvejelser ved at give beslutningen stor mental opmærksomhed, tæksomhed og ved at overveje alternativer. Det vil sige, de tillægger system 2-tænkning stor værdi.

Undersøgelser har vist, at hos andre mennesker er system 2 så at sige mere dovent. Disse mennesker er tilbøjelige til at besvare spørgsmål med det første svar, der falder dem ind, og er ikke særligt villige til at investere den mentale energi, der kræves for at undersøge deres intuitive svar nærmere (Kahneman, 2014). De er impulsive, utålmodige og søger umiddelbar tilfredsstillelse. Eksperimenter har vist, at denne type mennesker i højere grad ville tage imod 3400 dollars i denne måned end 3800 dollars i næste måned (Kahneman, 2014), til trods for at belønningen for at vente svarer til en forrentning på over 140 % p.a.

Begrænset opmærksomhed

Den menneskelige hjernes opmærksomhed kan betragtes som en knap ressource. Det betyder, at vi har svært ved at fokusere på alle aspekter af et komplekst produkt på en gang.

Vi har en tendens til at være opmærksomme på de mere synlige dele af produktet. Kunderne vil derfor typisk være opmærksomme på, at rentesatsen på et 30-årigt realkreditlån på 1 mio. kr. er 2 pct., og den månedlige nettoydelse er kr. 3.800 (som typisk er fremhævet af realkreditinstituttet). De vil i mindre omfang være opmærksomme på, at kurstab og omkostninger ved lånoptagelsen løber op i kr. 66.000, eller at der samlet skal tilbagebetales over 1½ mio. kr. på lånet (som typisk er skrevet med små bogstaver eller måske endda

kræver yderligere klik med musen at finde frem til).

Den begrænsede evne til at være opmærksomme på mange parametre på én gang gør, at kunderne nogle gange træffer beslutninger, som er mindre rationelle, især når der er tale om komplekse produkter eller mindre "gennemsigtige" produkter som f.eks. sammenligning af forsikringsprodukter eller investeringsalternativer.

Overbelastning af informationer og valgmuligheder

Ifølge den klassiske økonomiske teori vil kunderne træffe bedre beslutninger, jo flere informationer der er tilgængelige. Men i virkeligheden kan mængden af information, der er til rådighed for kunden, når denne skal træffe en beslutning, påvirke beslutningen. Hvis man spørger kunderne om, hvor mange valgmuligheder de ønsker, og hvor mange informationer de ønsker om forskellige valgmuligheder, vil de anføre, at de ønsker alle valgmuligheder præsenteret og ønsker samtlige informationer om de forskellige valgmuligheder.

I virkeligheden er der dog grænser for, hvor megen information og hvor mange valgmuligheder hjernen kan håndtere (Nafziger, 2013). Alt for mange valgmuligheder gør os frustrerede og forvirrede, da vi har svært ved at finde ud af, hvilke muligheder der passer bedst til os. Det konkluderes blandt andet i en amerikansk undersøgelse af medarbejders valg af pensionsordninger i forskellige amerikanske virksomheder (Iyengar, 2012). Nogle pensionsordninger tilbød medarbejderne to fonde (investeringsalternativer) at vælge imellem, mens andre pensionsordninger tilbød op til 59 forskellige fonde, som medarbejderne skulle tage stilling til. Undersøgelsen viste, at jo flere valgmuligheder der var i den konkrete pensionsordning, desto færre medarbejdere valgte rent faktisk at deltage i pensionsordningen. 3/4 af medarbejderne valgte at indbetale til pensionsordningen i virksomheder, hvor der kun var to valgmuligheder, mens knap 65 pct. valgte at indbetale til pensionsordningen, hvor der var 59 fonde at vælge imellem.

En større andel af medarbejdere, som stod over for 59 valgmuligheder, undlod dermed at træffe valget mellem de 59 ordninger og valgte i stedet slet ikke at deltage i pensionsordningen. Forskningen viser, at dette er en helt almindelig tendens. Når kunderne ikke ser sig i stand til at finde "den bedste" løsning, så ender det i nogle tilfælde med, at de udskyder valget eller i sidste ende slet ikke får truffet et valg, til trods for at dette måske er den økonomisk dårligste løsning for dem.

Undersøgelsen viste endvidere, at jo flere fondsmuligheder de enkelte medarbejdere havde at vælge imellem, jo større var sandsynligheden for, at de undgik aktiefonde og i stedet valgte rene pengemarkedskonti (Iyengar, 2012). De mange valgmuligheder førte således til, at medarbejderne fravalgte at tage stilling til de mere komplekse aktiefonde og i stedet tyede til det simple og let gennemskuelige valg i form af pengemarkedskonti.



KILDE: JYSKE BANK

Jyske Bankboliglån

Jyske Renteloft
Jyske Q4 Plus
Jyske Q4 CITA
Jyske L30
Jyske F1
Jyske F3
Jyske F5

Lån og kreditter

Boliglån
Boliglån+
Boligkredit
Bygge kredit

Øvrige omkostninger

Finansiering med Jyske Bank lån
Finansiering med Realkredit lån

På det privatøkonomiske område er der mange steder, hvor der er mulighed for, at kunderne bliver ramt af overbelastning af informationer og valgmuligheder. Se f.eks. antallet af boligbanklån, som Jyske Bank tilbyder. Ud over disse lån skal kunderne endvidere tage stilling til samtlige realkreditlån, der udbydes, før den optimale finansiering af en ejendom kan findes. En beslutning, der bliver vanskeliggjort af, at den menneskelige hjerne typisk kun kan have styr

på 7 +- 2 forskellige valgmuligheder (Iyengar, 2012). Der er selvfølgelig forskelle på, hvor meget forskellige individer kan have styr på. Generelt kan man sige, at jo mere interessant noget forekommer, jo flere valgmuligheder kan man kapere. Modsat kan ældre eller personer med begrænset uddannelse måske have sværere ved at håndtere mange informationer (Nafziger, 2013).

Oven i problemerne med overbelastning af informationer og valgmuligheder består mange køb i den finansielle sektor af immaterielle produkter og serviceydelser. Det gør evalueringen af produkterne forud for et køb vanskelig, da kvaliteten af serviceydelser typisk først viser sig efter køb – som f.eks. ved køb af en ejendoms-mæglerens serviceydelse. Man ved typisk først, om man er tilfreds med ejendoms-mæglerens arbejde, når man har underskrevet formidlingsaftalen, og huset efterfølgende er solgt.

Mental regnskabsføring

Hjernen opdeler emner i kategorier for at skabe overskuelige strukturer og dermed lette arbejdet med at træffe beslutninger. For at kunne overskue valg mellem tusindvis af varer og forbrugsgoder har hjernen brug for at opdele goderne i nogle forskellige kategorier som f.eks. tøj, madvarer etc. Det er ikke kun fysiske produkter, der opdeles i logiske grupper – penge opdeles ligeledes i forskellige kategorier. Vi har typisk vores penge på forskellige konti. Nogle gange på forskellige "fysiske" konti i pengeinstituttet som f.eks. budgetkonto, opsparingskonto. Andre gange har vi kun en mental konto, som vi placerer pengene på. Den mentale bogføring dækker over hjernens evne til at opdele forskellige penge på forskellige mentale konti. Den mentale bogføring gør det lettere for hjernen at holde styr på verden omkring os – der pakkes i "separate kasser", så det hele bliver lettere at forstå og håndtere. Dette medfører indimellem, at vi kommer til at træffe nogle temmelig irrationelle beslutninger (Rachmanski, 2013). For eksempel er man mere tilbøjelig til at bruge en ekstra bonusløn på et luksusforbrug – bonussen kontoføres i en anden kategori end den almindelige løn, som man ikke umiddelbart kan tillade sig bruge på luksusgoder som f.eks. en ny bil eller en rejse. Det samme gælder f.eks. penge, man

får i gave eller vinder i spil. Hjernen har altså to indkomstkonti – en med normalløn, som man har slidt og slæbt for, og en anden med de penge, som man er kommet nemt til. Der er et klart hierarki i vores villighed til at bruge af disse konti (Kahneman, 2014). Rationelt set var det måske mere fornuftigt at have en samlet tilgang til al indkomst og vurdere, hvorledes den samlede indkomst skulle fordeles på forbrug, opsparing og afdrag på gæld.

Et andet eksempel på mental bogføring er, når kunderne vælger at spare op, samtidig med at de har gæld. Rent økonomisk vil det sandsynligvis være mere optimalt at afdrage på gælden, da udlånskonti typisk forrentes med en langt højere rente end den rente, der kan opnås på en indlånskonto.

Hvis vi starter bilen og kører efter et særligt attraktivt tilbud på øl, tæller vi ikke den benzin med, vi bruger for at komme til købmanden længere væk. På samme måde regner vi heller ikke den tid, vi bruger på kørslen, med i prisen på tilbuddet. Vi opfatter derfor ikke tilbuddet så dyrt, som det i virkeligheden er. Rationelt kan det ikke svare sig at køre ret langt efter den billige øl (Rachmanski, 2013). Vi tænker ikke økonomien i et samlet hele, men i mindre overskuelige bidder. Et amerikansk eksperiment har vist, at knap 70 % af respondenterne var villige til at køre i 20 minutter i bil for at spare 30 kr. på et produkt, som koster 95 kr. (Tversky, 2000).

Den mentale bogføring er også skyld i, at vi forholder os til et beløb i forhold til den samlede omkostning, og ikke som et selvstændigt beløb. Det betyder, at når vi først er i gang med at bruge mange penge, betyder en ekstraudgift ikke så meget – f.eks. når vi køber en bil og tilkøber et dyrt musikanlæg som ekstraudstyr. Musikanlægget bliver bogført under kategorien "indkøb af bil". Sammenlignet med bilens pris på over kr. 300.000 så virker musikanlæggets pris på 8.000 kr. ikke voldsomt, selv om vi i andre situationer ikke kunne finde på at købe et musikanlæg til 8.000 kr. (Rachmanski, 2013). Det er præcis samme mekanisme, der gør sig gældende, når vi køber tillæggsforsikringer, i forbindelse med at vi køber elektronik og IT-udstyr.

Vi er typisk også villige til at betale store omkostninger til ejendoms-mægleren ved salg af vores bolig uden at blinke.

F.eks. lyder en sum på 80.000 kr. i omkostninger til mægler ikke som et særligt stort beløb, når salgsprisen på boligen er 2.000.000 kr. De 80.000 kr. ryger i "kassen" med boligsalg og bliver ikke opgjort som et selvstændigt beløb, selv om vi under andre omstændigheder ville tænke os rigtigt godt om, før vi ville være villige til at bruge 80.000 kr.

I modsætning hertil gør den mentale bogføring, at vi overvurderer prisen for at køre i taxa sammenlignet med, hvad det koster at købe sin egen bil. Når vi kører taxa, ser vi taxameteret køre derudad, og vi følger på hele turen med i, at vi bliver fattigere for hver meter, vi kører. Vi opfatter det umiddelbart, som om vi mister penge, vi kunne have brugt på noget andet.

Når vi har købt en bil, anser vi ikke bilens pris som nogle penge, vi kunne have brugt på andre ting – altså lige modsat situationen i taxaen (Rachmanski, 2013). Det samme fænomen påvirker også, hvad bilen bruges til. "Bilen står der jo allerede – den er gratis, og så kan vi jo lige så godt køre i den". I virkeligheden er dette ikke særligt rationelt, da det nemt kan løbe op i 20.000-40.000 kr. om året i variable udgifter at have en bil kørende (Christensen, 2017).

Sårbarhed over for anchoring

Forankring (anchoring) beskriver den menneskelige tendens til, at vi stoler for meget på den første information, vi får (ankeret), når vi skal træffe beslutninger. Ankeret er et referencepunkt, som så at sige bliver brugt til at lave efterfølgende vurderinger ud fra. Et anker kan f.eks. være den første pris, der kommer frem ved en forhandling af en brugt bil, eller det kan være den udbudte salgspris på en ejerlejlighed.

Men det kan også være mere tilfældige tal, der kan virke som ankre. F.eks. blev en række studerende i et amerikansk eksperiment bedt om at skrive de sidste to cifre i deres personnummer på et stykke papir, hvor der var en liste med ting, der skulle sælges på auktion (Ariely, 2009). De blev dernæst bedt om at tage stilling til, om de ville betale det beløb, som de to sidste cifre i cpr-nummeret angav, i dollars for den enkelte vare. Endelig blev de bedt om at skrive deres maksimale bud ned. Det fremgår tydeligt, at testpersonernes vurdering af tingenes værdi ser ud til - helt irrationelt

- at være blevet forankret i de sidste to cifre i deres personnummer (Ariely, 2009).

Selv i professionelle sammenhænge ser det ud til, at vi laver fejl ved at forankre os i irrationelle tal. Således involverede et amerikansk eksperiment for år tilbage en række ejendomsmæglere, som blev bedt om at fastsætte deres egen udbudspris på et konkret hus, der faktisk var sat til salg (Northcraft & Neale, 1987). Ejendomsmæglerne modtog et omfattende informationsmateriale om huset, som også indeholdt en udbudspris. Alle mæglerne fik identiske oplysninger bortset fra udbudsprisen. Den ene halvdel af mæglerne fik at vide, at udbudsprisen svarede til 3.359.000 kr.

En gruppe studerende, der ikke tidligere havde været involveret i fastsættelse af boligpriser, blev stillet præcis samme opgave som ejendomsmæglerne. Resultatet af undersøgelsen viser, at forankringseffekten for de studerende var på 48% mens forankringseffekten for ejendomsmæglerne var på 41% (Kahnemann, 2014).

Forankringseffekten er et udtryk for, i hvor høj grad beslutningstager er afhængig af ankeret. Forankringen vil være et hundrede pct. for personer, der slavisk vælger at følge ankeret. Er personen i stand til fuldstændig at se bort fra ankeret, vil forankringseffekten være nul pct.



Foto: Colourbox.dk

Den anden halvdel af mæglerne fik at vide, at prisen var 2.639.000 kr. Den faktiske udbudspris på 2.999.000 kr. fik mæglerne ikke kendskab til. Alle mæglerne skulle herefter angive, hvilken pris de anså som en rimelig udbudspris. Mæglerne blev dernæst spurgt om, hvilke faktorer der påvirkede deres prisfastsættelse. 76 % af mæglerne nævnte, at de ikke tog hensyn til den udbudspris, som de i informationsmaterialet var blevet præsenteret for. Dette var i virkeligheden langt fra tilfældet, idet den første gruppe af ejendomsmæglere mente, at den korrekte udbudspris var 3.010.288 kr., mens den anden gruppe mente, at den korrekte udbudspris var 2.715.525 kr.

En forankringseffekt omkring halvtreds pct. er meget almindeligt (Kahneman, 2014). Som udgangspunkt ville man forvente, at de professionelle ejendomsmæglere vil være uafhængige af ankeret. Men som undersøgelsen viser er der ikke stor forskel på forankringseffekten blandt de professionelle og amatørerne. Den eneste forskel mellem de to grupper var, at 56 % af de studerende sagde, at den udbudspris, de blev præsenteret for, havde indflydelse på deres egen vurdering af udbudsprisen, men kun 24 % af mæglerne ville indrømme dette (Northcraft & Neale, 1987).

Sårbarhed over for framing

Den måde, hvorpå informationer præsenteres over for os, fremkalder forskellige følelser hos os, og alene dette er med til at påvirke, hvilken beslutning vi træffer. Forskning viser, at der kan ske omfattende præferenceændringer alene forårsaget af ubetydelige forskelle i formuleringen af forskellige valgmuligheder (framingen) (Kahneman, 2014).

“AN INVESTMENT SAID TO HAVE AN 80% CHANCE OF SUCCESS SOUNDS FAR MORE ATTRACTIVE THAN ONE WITH A 20% CHANCE OF FAILURE. THE MIND CAN'T EASILY RECOGNIZE THAT THEY ARE THE SAME”

— Daniel Kahneman
Professor i psykologi og
nobelpristager i økonomi.
(Yong, 2013)

I USA har de et skattefradrag, som man kan få, for hvert barn man har. Skattefradraget er uafhængigt af forældrenes indkomst. I en undersøgelse (Kahneman, 2014) blev respondenterne stillet følgende spørgsmål:

1 Bør skattefradraget pr. barn være større for rige end for fattige forældre?

Respondenterne svarede "nej" til dette spørgsmål. De mente, at forslaget om at favorisere de rige ved at give dem et højere fradrag var fuldstændigt uacceptabelt. De samme respondenter svarede ligeledes "nej" til nedenstående efterfølgende spørgsmål.

2 Bør barnløse fattige betale en lige så stor ekstraskat som barnløse rige mennesker?

De afviste spørgsmålet med lige så stor voldsomhed som det første spørgsmål. Men logisk set kan man ikke afvise begge forslag.

Forskellen mellem den skat, en barnløs familie og en familie med børn skal betale, beskrives som et skattefradrag i det første spørgsmål, mens det i det andet spørgsmål beskrives som et tillæg til skatten. Så hvis man ønsker, at fattige skal have samme skattefordel ved at have børn, må man logisk set mene, at fattige uden børn skal betale den samme merskat som velhavende mennesker uden børn. Den eneste forskel på de to spørgsmål er altså framingen (rammesætningen).



Sårbarhed over for priming

Priming er det, der sker, når vi udsættes for en stimulus – et ord, et billede, en duft etc. Når en person eksponeres (primes) for et bestemt ord, fører det til en målelig forandring i den respons, man får på et bestemt spørgsmål (Kahneman, 2014) Primingen foregår ubevidst, så vi er ikke selv klar over, at vi bliver påvirket af vores omgivelser.

Priming-effekten gør, at du efter at have set de 3 ovenstående ord er mere tilbøjelig til at fuldende SO_P som Soap og ikke Soup.

For eksempel har et eksperiment vist, at mennesker i højere grad følger påbud på skilte, hvis der hænger et billede af et par stirrende øjne ved siden af (Bateson, 2006). Eksperimentet blev udført i et kontorkøkken på et britisk universitet, som i flere år havde betalt for kaffe og te via en såkaldt "Honesty Box". Personalet skulle selv lægge penge for drikkevarerne i denne boks. På væggen hang et skilt med prisen på henholdsvis te, kaffe og mælk. Betalingen afhang altså helt af personalets ærlighed.

Eksperimentet forløb over 10 uger. I hver af ugerne blev der hængt et billede op lige over prisskiltet. I den første uge var det et par stirrende øjne, i den næste uge var det et billede af blomster. Billederne vekslede mellem forskellige øjne og blomster. Betalingen var væsentlig højere i øjne-ugerne end i blomster-ugerne. I gennemsnit betalte personalet knap 3 gange så meget for drikkevarerne, når et par øjne kiggede på dem. Øjne-billeder primer altså folk til at forbedre deres adfærd. Følelsen af at blive overvåget motiverer således folk til at udføre en mere fællesskabsorienteret adfærd.

“PEOPLE WHO COUNTED MONEY JUST BEFORE DIPPING THEIR HANDS IN EXTREMELY HOT WATER RATED THEIR PAIN TWO LEVELS LOWER (ON A SCALE OF 1 TO 9) THAN THOSE WHO COUNTED SLIPS OF PAPER.”

— Professor Kathleen Vohs
Ph.D. in Psychological and Brain
Sciences. (Vohs, 2010)

Det ser ud til, at priming med penge har en helt særlig effekt. Forskning har vist, at pengeprimingen i form af f.eks. forskellige valutasedler, pengerelaterede ord, en stak matadorpenge eller blot imaginære pengesedler, der flyder rundt i vand på en pauseskærm, ubevidst påvirker personers adfærd (Vohs K. , 2006). I et simpelt eksperiment, hvor en person tabte en æske med blyanter, viste det sig, at pengeprimede personer i mindre omfang hjalp den klodsede person, idet de samlede færre blyanter op end de personer, som ikke ubevidst tænkte på penge (Vohs K. , 2006).

I et andet eksperiment blev deltagerne fortalt, at de skulle have en samtale med en ukendt person, hvor de skulle lære hinanden at kende.

Deltagerne blev bedt om at stille to stole op til formålet.

Det viste sig, at de personer, som var primet med penge, placerede stolene længere væk fra hinanden end de personer, som ikke var primet med penge. De pengeprimede personer placerede de to stole med 118 cm's afstand, mens de ikke-pengeprimede i gennemsnit placerede dem med 80 cm's afstand (Vohs K., 2006).

Andre undersøgelser har vist, at priming i form af at tælle og berøre penge (også selv om det ikke er personens egne penge) gør personerne mindre påvirkelige af nederlag, giver højere selvværd og mindre smerteoplevelse (Zhou, 2009), (Vohs, 2010).

“MONEY BRINGS ABOUT A SELF-SUFFICIENT ORIENTATION IN WHICH PEOPLE PREFER TO BE FREE OF DEPENDENCY AND DEPENDENTS. REMINDERS OF MONEY, RELATIVE TO NONMONEY REMINDERS, LED TO REDUCED REQUESTS FOR HELP AND REDUCED HELPFULNESS TOWARD OTHERS. RELATIVE TO PARTICIPANTS PRIMED WITH NEUTRAL CONCEPTS, PARTICIPANTS PRIMED WITH MONEY PREFERRED TO PLAY ALONE, WORK ALONE, AND PUT MORE PHYSICAL DISTANCE BETWEEN THEMSELVES AND A NEW ACQUAINTANCE.”

— Professor Kathleen Vohs
Ph.D. in Psychological and Brain Sciences. (Vohs, 2006)

Urealistisk optimisme

Vi mennesker har en tendens til at være overoptimistiske. Denne urealistiske optimisme gør, at vi overvurderer sandsynligheden for, at udfaldet af vores beslutninger bliver positivt, og dermed undervurderer vi risikoen for negative hændelser – Ulykker sker kun for naboen, ikke for mig. Vi undervurderer dermed risikoen for at blive ramt af f.eks. sygdom, skilsmisse eller arbejdsløshed.

Den urealistiske optimisme viste sig blandt andet, da man spurgte et antal nye MBA-studerende om, hvorvidt de ville være blandt årgangens 10 pct. bedste, 20 pct. bedste osv. Selv om der naturligvis kun kan være 10 pct. af de studerende, som rent faktisk bliver blandt de 10 pct. bedste, så mente op til 60 pct., at de ville være blandt de 10 pct. bedste, mens kun omkring 5 pct. mente, at de ville klare sig under gennemsnittet (Knudsen, 2011).

Denne urealistiske optimisme får os til at tage økonomiske chancer, som vi reelt ikke burde tage. Optimismen gør, at vi har en tendens til at tilskrive for stor vægt til usandsynlige hændelser. Dette faktum kan være med til at forklare, at vi er villige til at betale for høj en pris for afbudsforsikringer og lottokuponer.

Den overdrevne optimisme kan også være med til at forklare, hvordan prisbobler på såvel boligmarkedet som aktiemarkedet opstår.

Troen på, at boligpriserne kun kunne stige, var en medvirkende årsag til, at der i midten af 00'erne opstod en prisboble på det danske boligmarked (Knudsen, 2011).

Afrunding

Vi lever i en verden, hvor vi træffer mange valg hver eneste dag, så de ovenfor beskrevne kognitive adfærdsfejl har stor betydning for hver enkelt af os. Det kan måske være svært for den enkelte umiddelbart at tro på, at netop jeg skulle træffe uovervejede beslutninger – jeg, som ellers anser mig selv som et klogt og eftertænksomt menneske. Der er meget, der tyder på, at vi alle i større eller mindre udstrækning er forudsigeligt irrationelle.

Ud over de kognitive begrænsninger beskrevet i denne artikel har vi som mennesker yderligere en række præferencer, som ikke er strengt rationelle. Adfærdsøkonomiforskningen viser, at irrationelle præferencer som f.eks. tabsaversion, tidsinkonsistente præferencer, sociale præferencer og en positiv illusion gør, at vi over- eller undervurderer bestemte beslutningselementer.

Litteraturliste

- Ariely, D. (2009). Predictably Irrational. Harper.
- Bateson, M. (2006). Cues of being watched enhance cooperation in a real-world setting. *Biology Letters*, 2(3), pp. 412-4.
- Bramsen, J.-M. (2013). Urmennesket beslutter for dig. Resume fra Plantekongres.
- Christensen, S. W. (2017). Motor - Bilbudget 2017.
- Iyengar, S. (2012, Januar). Hvordan valgprocessen kan gøres nemmere.
- Kahneman, D. (2011) *Thinking Fast and slow*. Penguin Books Ltd.
- Kahneman, D. (2014). At tænke – hurtigt og langsomt. Lindhardt og Ringhof.
- Knudsen, C. (2011). Økonomisk Psykologi. Samfundslitteratur.
- Nafziger, M. T. (2013, marts 14.). Baggrundsnotat om behavioural economics. Århus Universitet.
- Northcraft, G. B., & Neale, M. A. (1987). Experts, Amateurs and Real Estate: An Anchoring-and-Adjustment Perspective on Property Pricing Decisions. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*(39), s. 84-97.
- Rachmanski, J. (2013, april 2.). Mental bogføring og bæredygtig adfærd.
- Tversky, D. K. (2000). Choices, values and Frames. Cambridge University press.
- Vohs, K. (2006). The Psychological Consequences of Money. *Science*.
- Vohs, K. D. (2010, March). Defend Your Research: The Mere Thought of Money Makes You Feel Less Pain. *Harvard Business Review*.
- Yong, P. (2013). Behavioural investing – understanding the psychology of investing. – Singapore : TraffordSG, 2013.
- Zhou, X. (2009). The Symbolic Power of Money. *Psychological Science*.

ADFÆRD, UNGE OG DEN FINANSIELLE SEKTOR

– Human behavior is so interesting

Tekst:

Jannie Munch, lektor,
finansuddannelserne, UCN
Jill Bach Larsen, lektor,
finansuddannelserne, UCN
Peter Vollstedt, adjunkt,
finansuddannelserne, UCN

Forskning viser, at det ikke er mangel på privatøkonomisk viden, som danner forudsætning for privatøkonomisk adfærd, men hvad er det så, der får mennesker til at træffe irrationelle økonomiske beslutninger?

Denne artikel tager udgangspunkt i et reelt ønske om at forstå, hvorfor mennesker træffer dårlige økonomiske beslutninger. Hvorfor handler mennesker ikke rationelt i forhold til økonomiske beslutninger? Skyldes økonomiske problemer en mangel på finansiel viden og indsigt? Artiklen er også et forsøg på at retningsbestemme rent fagligt, hvordan vi yderligere kan kvalificere adfærdsøkonomien inden for den finansielle sektor.

Bæredygtighed handler om de økonomiske og finansielle faktorer, der blandt andet sætter rammen for vores liv og muligheder for at vokse økonomisk. Det har vi i høj grad oplevet gennem det seneste tiårs turbulente økonomiske udvikling. Vi har set, at de danske husholdninger traf nogle økonomiske beslutninger, som siden viste sig ikke at være bæredygtige gennem effekterne af en international finanskrise. Vores handlinger f.eks. i forbindelse med boligkøb var med til at påvirke efterspørgslen og dermed presse huspriserne op.

Vi realiserede vores gevinst på de øgede priser ved at belåne værdien af boligprisstigningerne. Derved havnede mange danske husholdninger i en boligboble (Byrialsen, M. R., 2014, s. 13). Efterfølgende har mange danske husholdninger bragt sig i den modsatte situation. Af frygt for at havne i en gældsælde lader danskerne i stigende grad deres opsparing stå på lønkonti uden afkast frem for at sprede deres portefølje og opnå en mere passende afvejning af afkast og risici. Dette har ikke alene konsekvenser for de enkelte husholdninger i form af mistet afkast eller gældsældes, men har i høj grad konsekvenser for den danske samfundsøkonomi.

Ser man på det paradigme, der danner grundlag for den finansielle rådgivning, spiller rationel adfærd og hypotesen om effektive markeder en stor rolle. Man går ud fra, at de priser, man aflæser på markedet, er fundamentale værdier, idet markedsprisen er sat af rationelle økonomiske aktører. En rationel adfærd for økonomiske aktører bygger på flere antagelser; dels at enhver aktør til enhver tid vil nyttemaksimere, dels at økonomiske aktører besidder fuld og ikke mindst korrekt information om de valgmuligheder, de har, og på denne baggrund er i stand til at bringe vi den og information i anvendelse som logiske principper for ræsonnementet, når der træffes en beslutning.

Paradokset oplever vi, når økonomiske aktører ikke altid følger principperne for korrekt ræsonnement eller ikke

besidder fuld og korrekt information. Økonomiske aktører ses ikke altid at maksimere deres rationelle nytte. Vel at mærke den rationelle økonomiske nytteværdi, som en økonomisk aktør burde vælge alt andet lige.

Hvis enkelte husholdninger udviser en adfærd, der forekommer irrationel, f.eks. ved at have en særlig lille opsparing, kan der kun være to mulige forklaringer: Enten har husholdningen ikke tilstrækkelig information til at træffe den optimale beslutning, eller også er deres personlige præferencer vitterligt sådan, at en krone forbrugt i dag giver en væsentlig større nyttefølelse end en krone, der forbruges i morgen.

Undersøgelser fokuserer på at udbrede kendskabet til og forståelsen af objektiv økonomisk og finansiel viden (Atkinson & Messy, 2012, s. 56). I dag anerkender vi det bidrag, at psykologiske træk og ikke-kognitive færdigheder kan forklare den enkeltes finansielle adfærd.

Nyere forskning viser, at det alment accepterede paradigme om den rationale økonomiske aktør (homo economicus) ikke kan påvises empirisk – folk handler ud fra en række kognitive bias og har tilsyneladende irrationelle præferencer (Tversky & Kahneman, 1981, s. 7). Irrationel adfærd har betydning for det enkelte individs privatøkonomi såvel som for den samfundsøkonomiske udvikling. For at skabe en bæredygtig udvikling er det nødvendigt at forstå de forudsætninger, som individerne agerer ud fra. Der er internationalt et større fokus på at kunne forklare psykologiske træk med

udgangspunkt i den enkelte end til at kunne forklare den enkeltes beslutningsproces (Antonides et al., 2011, s. 552) og finansielle adfærd (Tang et al., 2015, s. 401).

Metode

Vi har i en undersøgelse blandt unge mellem 15 og 30 år fundet, at det i lighed med ovenstående kilder ikke er mangel på privatøkonomisk viden, som afgør unges adfærd inden for privatøkonomiske beslutninger. Formålet med undersøgelsen var gennem fokusgruppediskussionerne at undersøge og dermed forstå unge menneskers viden, holdninger og adfærd i forbindelse med deres privatøkonomi samt undersøge, om der kunne dokumenteres en udvikling i viden, adfærd og holdning i forbindelse med privatøkonomi fra den yngste aldersgruppe til den ældste. Fokusgrupperne bestod derfor af folkeskoleelever, unge på ungdomsuddannelser, produktionsskoleelever og næsten færdiguddannede faglærte. Der var i alt 62 respondenter, hvoraf halvdelen var kvinder og halvdelen mænd, samlet i 7 fokusgruppeinterview. Interviewene blev afholdt i efteråret 2013.

Interviewene tog udgangspunkt i en række forsøg og field tests, hvor vi undersøgte de unges viden samt økonomiske dispositioner. Grundlaget for studiet var eksplorativt. Ved at sætte respondenterne i situationer, hvor de økonomiske midler enten var tilstrækkelige eller ikke var tilstrækkelige til at opfylde deres behov og ønsker, blev de bedt om at foretage en prioritering (Poole, 1989, s. 334). De unge viste klart, at de var i stand til at foretage økonomiske prioriteringer ud fra økonomiske rationelle betragtninger, specielt i den kontekst at være omgivet af jævnaldrende (Scheff, 1988, s. 402).

Viden om privatøkonomi

Vi har kunnet konstatere, at alle aldersgrupper har en tilstrækkelig viden til at kunne træffe nogle privatøkonomiske rationelle fornuftige beslutninger. Vi kunne ikke konstatere, at der sker en mærkbar udvikling i viden, adfærd og holdning fra de yngste grupper til de ældste.

Den klassiske definition af økonomisk teori udtrykkes som "at holde hus med knappe ressourcer", med andre ord at prioritere. Set i forhold til denne og ikke



Foto: Colourbox.dk / Viacheslav

mindst ovenstående definition mener vi, at de unge har tilstrækkelig privatøkonomisk viden. Sat i konkrete situationer viste de unge, at de i høj udstrækning har viden om de nødvendige værktøjer, der skal bruges til at løse en given privatøkonomisk problemstilling.

Vi forudsætter analogt hertil, at voksne på samme måde har samme grad af viden og færdigheder omkring privatøkonomiske beslutninger. Endvidere får voksne ofte hjælp af professionelle rådgivere (bankrådgivere, pensionsrådgivere m.m.) i forbindelse med væsentlige privatøkonomiske beslutninger.

Holdning til privatøkonomi

Ser vi på de unges holdninger, så afspejler de særdeles godt den viden, de har. Vi testede således deres holdning ved at undersøge, hvilken type produkter/formål/begivenheder det var i orden at låne penge til, og hvilke det ikke var i orden at låne penge til. Alle var enige om, at det er i orden at låne til et hus eller en lejlighed. De mente også, at det var i orden at låne til at købe en bil, hvis den vel og mærke er nødvendig i forhold til job.

Vaskemaskine og PC blev også nævnt som acceptable genstande at låne til. Alle de unge mente, at alle de øvrige formål som f.eks. rejser, fester, køb af gaver eller forbrugsgoder ikke var acceptable at låne til. Man skulle i stedet spare op til at købe disse goder, som blev vurderet til at være ikke strengt nødvendige ting.

Dermed indtog alle en overvejende rationel økonomisk position. Det vil sige, at respondenterne tog højde for, om købet kunne begrundes rationelt. Således var det acceptabelt at låne til at købe hus, der forventes at stige i værdi, eller at låne til køb af cykel, hvis det kunne spare udgifter til offentlig transport. De unge nævnte også, at hvis man skulle låne til f.eks. køb af PC, var det vigtigt, at man ikke købte et dyrt Apple-produkt, men i stedet fandt en billigere PC. Det vil sige, at der lå en grad af nyttemaksimering under rationelle motiver til grund for deres valg.

Flere fokusgrupper gjorde sig også overvejelser om, at hvis man skal låne, er det også vigtigt at undersøge, hvor man kan låne billigst. For eksempel er det i orden at låne i banken, men ikke godt at låne hos L'EASY eller andre finansieringskilder.

Luksus, kortvarige forbrugsgoder eller engangsfornøjelser var det ikke i orden at låne til. De unge udtrykte klart, at det handler om at prioritere. Man skal begrænse lånene til kun nødvendige behov. Enkelte af de unge nævner endda, at det kun er "dumme" mennesker, der låner penge til forbrug.

Ud fra casene, som fokusgrupperne arbejdede med, kan vi slå fast, at de giver udtryk for en viden og holdning, der er funderet i rationelle økonomiske overvejelser.

Set i lyset af dette samt ovenstående internationale forskeres arbejde (Ariely, 2008) mener vi ikke der er grund til at undersøge viden, færdigheder og kompetencer i forsøget på at forstå, hvorfor økonomiske aktører træffer irrationelle beslutninger. Derfor er vi nu interesseret i konsistente og forudsigelige afvigelser fra homo economicus adfærd og ikke uforudsigelige fejl.

Undersøgelse og resultater af privatøkonomisk adfærd

Vi forsøgte at teste fokusgruppernes økonomiske adfærd ved at sætte dem i flere forskellige dilemmaer, som de skulle tage stilling til.

Den adfærd, vi så, er muligvis påvirket af, at respondenterne var sat i en kunstig situation, hvorfor den måske ikke afspejlede deres reelle adfærd.

I den første øvelse bad vi respondenterne tage stilling til, hvad de ville gøre, hvis de uventet fik en gave på 500 kr. Vi bad dem fortælle, hvad de ville gøre med pengene. De ville hovedsagelig bruge pengene til forbrug – ikke nødvendigvis her og nu. De ønskede at bruge pengene til noget fornuftigt, og ingen nævnte impulsforbrug som f.eks. bytur eller shoppingtur.

Efterfølgende bad vi respondenterne tage stilling til, hvad de ville gøre, hvis de fik en uventet gave på hhv. 5.000 kr., 50.000 kr. eller 500.000 kr. Deres svar bar i alle tilfælde præg af rationelle overvejelser. De ville f.eks. spare op, investere, købe lejlighed. De nævnte dog også, at nogle af pengene skulle bruges til tant og fjas – men stadig et beskedent beløb. Da vi arbejdede systematisk, anvendte vi samme metode i alle interviewene. Efterfølgende har vi dog indset, at det kunne have været interessant at variere beløbsstørrelsen fra stigende til faldende og omvendt. Man kunne forestille sig, at holdningen og adfærden ville ændre sig, afhængig af om man skulle forholde sig til det største beløb først eller sidst.

En anden måde, vi testede deres adfærd på, var at sætte dem i et dilemma, hvor de skulle prioritere forskellige svarmuligheder. I den første situation havde de tabt deres PC, som de havde brug for i forbindelse med deres studie. De blev herefter spurgt, hvad de ville gøre for at skaffe midler til at erstatte PC'en lige nu og her.

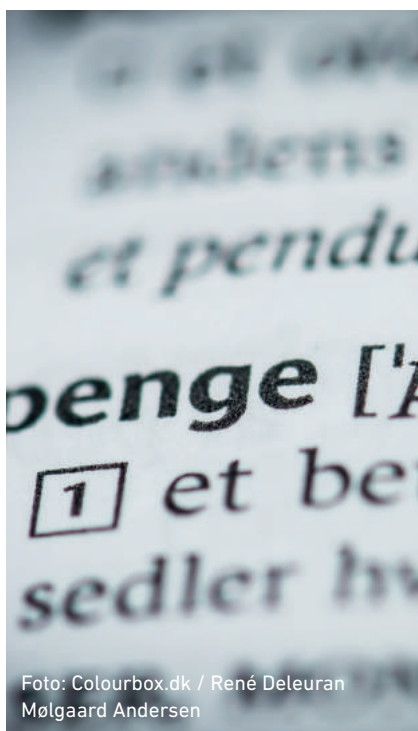


Foto: Colourbox.dk / René Deleuran Mølgaard Andersen

I et andet dilemma skulle de forestille sig, at de gerne ville med til Roskilde Festival, men egentlig ikke havde råd til det. Vi spurgte derefter ind til, hvordan de ville agere i den forbindelse.

Ved begge dilemmaerne fik de unge udleveret en række på forhånd definerede valgmuligheder. De skulle herefter i fællesskab lave en prioriteret rækkefølge. Deres prioriteringer afspejlede tydeligt, at alle de valgmuligheder, der indebar udgifter i form af renter eller omkostninger, lå nederst i prioriteringsrækkefølgen. Derimod blev "gratis" valgmuligheder og andre fornuftige muligheder i alle grupperne prioriteret højt, selv om det f.eks. indebar, at de skulle gøre en ekstra arbejdsindsats, sælge ejendele eller skære ned på øvrige forbrugsmuligheder.

De unge er generelt meget økonomisk rationelle i deres prioritering, idet de i høj grad anvender renteomkostninger som prioriteringskriterier. De vil hellere spare op til både PC og Roskilde Festival, end de vil låne penge. Igen må vi konkludere, at de unge i vores undersøgelse giver udtryk for at have tilstrækkelig økonomisk viden, hvilket blev afspejlet gennem en fornuftig holdning og adfærd i de fremlagte dilemmaer.

Unge syn på økonomi

De unge har en meget uniform holdning til, hvad fattigdom er.

Flere nævnte eksplicit, at vi i Danmark ingen fattige har. Respondenterne skelnede kun mellem, om man er fattig eller ikke fattig. De mente, at hvis man har husly, tøj og mad, er man ikke fattig. Det handler udelukkende om, at det enkelte menneske må prioritere.

“I DANMARK HAR VI INGEN FATTIGE“

— Deltager fra fokusgruppeinterview.

De unge mennesker gav klart udtryk for, at man får en sund økonomi ved at spare op. De nævnte også, at man skal være i stand til at kunne betale uforudsete udgifter, uden at det er nødvendigt at tage lån. De mente, at dem, der har en usund økonomi, ikke er i stand til at prioritere deres forbrug.

De unge mennesker sagde samstemmende, at deres viden om privatøkonomi stammer fra deres forældre eller ved at stå på egne ben. Kun ganske få fokusgruppemedlemmer nævnte, at de har lært om privatøkonomi i skolen.

Resultater fra det empiriske grundlag

Vores undersøgelse viser, at de unge ikke mangler viden om privatøkonomiske forhold. De har fornuftige privatøkonomiske holdninger og udviser i vores undersøgelse en rationel økonomisk adfærd.

De har således en tilstrækkelig beslutningskompetence i privatøkonomiske forhold.

Dette gælder alle aldersgrupperne. Vi kunne ikke konstatere, at der var væsentlig forskel imellem de forskellige aldersgruppers privatøkonomiske viden, holdning og adfærd. De unge ved altså godt, hvad der er "rigtigt" og "forkert" i forhold til privatøkonomiske dispositioner og ikke mindst i forhold til at prioritere. Vi kan derfor undre os over, at flere undersøgelser gennem tiden har vist, at en stor andel af unge låner til forbrug. F.eks. har Penge- og Pensionspanelet i en undersøgelse vist, at 30 % af de unge har forbrugslån.

Svar på dette problem må således findes andetsteds. Vi mener, at når den unge står over for et faktisk dilemma

om f.eks. at optage et forbrugslån, vil den rationelle beslutningskompetence blive påvirket af andre motiver – som f.eks. de følelsesmæssige, psykologiske og/eller sociale motiver som gør, at der i situationen ikke bliver truffet en økonomisk rationel beslutning.

I vores fokusgruppediskussion fremhævede de unge gentagne gange, at et af kernepunkterne i en god privatøkonomi er at kunne foretage rationelle prioriteringer. Det handler altså om at være i stand til at udsætte sine behov. For os at se udgør behovsudsættelse nøglen til en forståelse af, hvem der optager diverse forbrugslån. Hvad der nærmere ligger til grund for den manglende kompetence i behovsudsættelse, har vi ingen vurdering af.

“DET ER KUN DUMME MENNESKER DER LÅNER TIL FORBRUG”

— Deltager fra
fokusgruppeinterview.

At vi i vores fokusgruppediskussioner ikke får afdækket denne behovsudsættelse, skyldes måske, at ”dårlige” privatøkonomiske dispositioner i vores samfund er tabu. I dag handler det i høj grad om at have kontrol over sig selv og sit liv, og dermed sine prioriteringer. Dét f.eks. at tage et forbrugslån og dermed vise, at man ikke har styr på sin

behovsudsættelse og dermed kontrol over sig selv, er ikke noget, man har lyst til at delagtiggøre andre i (Beshears et al., 2013, s. 135).

I vores undersøgelse var en af opgaverne, at de unge skulle prioritere mellem forskellige valgmuligheder. Dette kan tænkes at have haft betydning for, at respondenterne fremviste et rationelt tankesæt, selv om vi forsøgte at presse dem ud i såvel irrationelle som følelsesmæssige dilemmaer. De unge overså simpelthen det følelsesmæssige aspekt.

En anden grund til, at vi i vores undersøgelse næsten udelukkende fik rationelle og fornuftige overvejelser kan være, at de unge mennesker i fokusgruppediskussionerne var udsat for et gruppepres. De ville nødig ”dumme” sig ved at sige, at de har udført eller kunne tænke sig at udføre irrationelle handlinger. Dette fænomen blev allerede påvist i eksperimenter udført på Swarthmore College af Solomon Asch i 1951 (Scheff 1988).

Umiddelbart inden fokusgruppeinterviewet bad vi respondenterne svare på et spørgeskema vedr. deres personlige økonomi. Her kunne vi efterfølgende se, at der var en diskrepans i forhold til deres udtalelser under fokusgruppeinterviewet.

Derudover kommer, at vi i deres øjne nok fremstår som en autoritet, og de unge mennesker ville gerne svare på en måde, som de mente, vi forventede.

Samlet set var det, der overraskede os mest, at de unge ikke manglede viden og økonomisk forståelse.

Allerede på folkeskole-niveau er grundstenen til den økonomiske forståelse skabt.

Det giver os det indtryk, at det ikke er mere viden, de unge har behov for. Det er nærmere behov for et fokus på adfærden i forbindelse med privatøkonomiske beslutninger (Leonard et al., 2008).

Hvad er det ved de unges adfærd, der i bestemte sammenhænge er årsag til problematiske økonomiske dispositioner? Hvorfor er der unge forbrugere, der til trods for en tilstrækkelig viden alligevel havner i økonomisk udførelse? Selv om antallet ud fra et samfundsmæssigt perspektiv måske ikke er faretruende højt, betyder udviklingen for den enkelte et fald ned i den økonomiske afgrund med meget store personlige afsavn og lidelser til følge. Desværre ved vi for lidt om de mekanismer, der er afgørende for de beslutningsmønstre, der findes hos den enkelte. Generelt sker der en del forskning i adfærdsøkonomiske forhold. Imidlertid er der ikke rigtig blevet etableret forskningsmiljøer, der fokuserer på privatøkonomisk adfærd. En forskning, der sandsynligvis kunne komme den finansielle sektor til gavn og styrke den privatøkonomiske rådgivning.

Litteraturliste

- Antonides, G., De Groot, I. M., & Van Raaij, W. F. (2011). Mental Budgeting and the Management of Household Finance. *Journal of Economic Psychology*, 32(4), 546-555.
- Ariely, D. (2008). *Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions*. HarperCollins.
- Atkinson, A., & Messy, F. A. (2012). *Measuring Financial Literacy*. OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 15, OECD Publishing, Paris.
- Beshears, J., Choi, J. J., Laibson, D., & Madrian, B. C. (2013). Simplification and Saving. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 95, 130-145.
- Byrialsen, M. R. (2014). Den makroøkonomiske betydning af de danske husholdningers store gæld – behov for nærmere undersøgelse? Working Paper Series, no. 2014, Department of Business & Management.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. Macmillan.
- Leonard, T. C., Richard H. Thaler, Cass R. Sunstein (2008) *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. *Constitutional Political Economy*, 19(4), 356-360.
- Poole, D. (1989). What the Lottery Paradox Tells Us About Default Reasoning. *KR*, 89, 333-340.
- Scheff, T. J. (1988). Shame and Conformity: The Deference-Emotion System. *American Sociological Review*, 395-406.
- Tang, N., Baker, A., & Peter, P. C. (2015). Investigating the Disconnect between Financial Knowledge and Behavior: The Role of Parental Influence and Psychological Characteristics in Responsible Financial Behaviors among Young Adults. *Journal of Consumer Affairs*, 49(2), 376-406.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1985). The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. In: *Environmental Impact Assessment, Technology Assessment, and Risk Analysis* (pp. 107-129). Springer, Berlin, Heidelberg.
- Penge og pensionspanelet (2013). *Unge privatøkonomi 2013*.
- Ungdomsliv på kredit, Gældsproblemer i et forbrugersamfund. TrykFonden og Forbrugerrådet.

DET NORDJYSKE BOLIGMARKED

– En analyse af prisudviklingen på det nordjyske boligmarked

Tekst:

Henrik Lauridsen, adjunkt, finansuddannelserne, UCN
Anders Bønnelykke Jensen, lektor, finansuddannelserne, UCN

I nærværende artikel vil udviklingen i de nordjyske boligpriser blive undersøgt. Helt præcist undersøges den relative prisudvikling fra og med 1992 til og med 2016. Herunder undersøges den relative prisudvikling i de enkelte kommuner, og det undersøges, hvorvidt der kan konstateres en "hovedbyeffekt" – altså om den relative prisudvikling er størst i den største by i hver kommune. Da vi undersøger den relative prisudvikling, vil alle tal være omregnet til indekstal. Forinden er det relevant at gennemgå, hvilke overordnede udviklingslinjer i økonomien der har haft indflydelse på prisdannelsen.

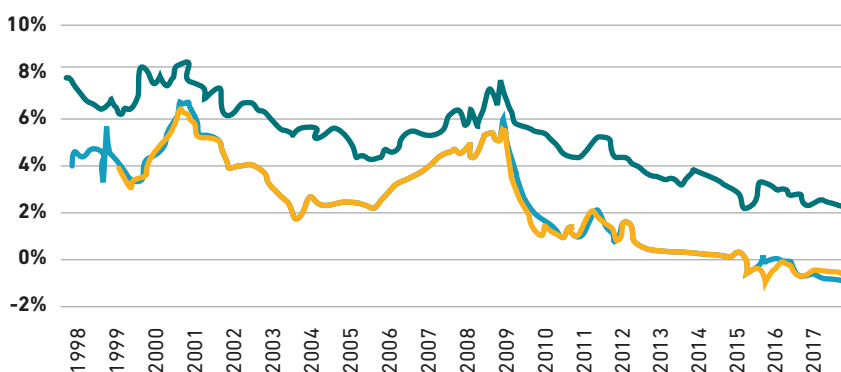
Realkreditsystemet udgør hovedparten af boligfinansieringen i Danmark.

Produktinnovation i realkreditsektoren har derfor indflydelse på prisdannelsen på boliger. I analyseperioden er der sket en væsentlig udvikling, idet man har fået variabelt forrentede realkreditlån, som udnytter, at de korte renter sædvanligvis er lavere end de lange 30-årige renter. Derudover er det blevet muligt at optage afdragsfrie realkreditlån. Begge tiltag har sandsynligvis været med til at få boligpriserne til at stige til nuværende niveau. Specielt de afdragsfrie lån har været medvirkende til stigende priser, og man kan se, at prisstigningstakten bliver større på det tidspunkt, hvor de afdragsfrie lån introduceres. Dette kan også have andre årsager, men det er meget sandsynligt, at der er en sammenhæng mellem den ændrede stigningstakt og adgangen til at optage afdragsfrie lån. En konsekvens heraf er, at sammensætningen af danskeres boliglån har ændret sig væsentligt.

Fra at danskerne ved indgangen til analyseperioden havde 100 % finansiering med fast forrentede boliglån med afdrag, er den overvejende finansiering i dag med variabel forrentning og afdragsfrie lån.

Dette er understøttet af, at der i perioden har været et generelt faldende renteniveau. De lange renter (30-årigt obligationslån) har nu nået et niveau omkring 2-2½ %, mens de korte renter (løbetid mindre end 1 år) er negative, hvilket fremgår af figur 1.

Efter finanskrisen har den økonomiske vækst været understøttet af en særdeles ekspansiv pengepolitik, hvor centralbankerne i det meste af verden har sænket renterne til historisk lave niveauer, hvilket også ses af figur 1, da der er en tæt sammenhæng mellem pengepolitiske renter og de korte obligationsrenter (Biede, 2007).



FIGUR 1
UDVIKLING I
UDVALGTE RENTER

■ Kort rente
■ Lang rente
■ Kort euro rente



Kilde: Danmarks Statistik (database).

DEN ØKONOMISKE VÆKST I ANALYSEPERIODEN ER PRÆGET AF STIGENDE ØKONOMISK VÆKST FREM TIL FINANSKRISENS START OG EFTERFØLGENDE FALDENDE VÆKST, HVILKET SES AF FIGUR 2.

Analyseperioden er desuden præget af, at befolkningssammensætningen i Danmark ændrer sig markant. Levealderen fortsætter med at stige, mens der bliver født færre børn i Danmark. Samtidig er antallet af skilsmisser steget markant. Det øger behovet for mindre boliger, rækkehuse og lejligheder, der er velegnede til de ældre og til den delte familie. Samtidig fortsætter urbaniseringen.

Urbaniseringen og den demografiske udvikling har blandt andet haft den konsekvens, at væksten i boligmassen sker i de større byer, mens udviklingen står stille i oplandet eller i værste fald er negativ. Flere steder i regionen ses således tomme og misligholdte ejendomme. Fra offentlig side forsøger man at fjerne disse boliger, ved at staten yder kommunerne tilskud til nedrivning af de misligholdte boliger.

Analyseperioden er desuden præget af, at der er store udsving i boligpriserne. Boligpriserne stiger frem til 2007-8, hvor finanskrisen rammer den globale økonomi.

Frem til 2008 sker der markante stigninger i boligpriser, mens finanskrisen betyder, at der sker markant fald i boligpriser. Dette fald rammer hele landet med regionale forskelle. Der er således også regionale forskelle på, hvor hurtigt boligpriserne genfinder tidligere niveauer.



BESKRIVELSE AF BEARBEJDNING AF DATA

De data, der i denne artikel er blevet benyttet til at beskrive udviklingen i de nordjyske boligpriser, er hentet fra Realkreditrådets boligmarkedsstatistik, og der er tale om kvadratmeterpriser. Der benyttes kvartalsvise data fra 1. kvartal 1992 og frem til 3. kvartal 2016. Dataene er omregnet til indekstal med 1992 som basisår.

Udviklingen er opgjort på postnumre. Det gælder for nogle postnumre, at der har været så få bolighandler pr. kvartal, at der ikke er offentliggjort statistik for udviklingen i kvadratmeterpriserne, hvorfor disse postnumre er udeladt i undersøgelsen. Da der er i sagens natur er tale om relativt få bolighandler, der udelades, vurderes det ikke at have indflydelse på artiklens konklusioner. Der er også postnumre, hvor der er offentliggjort data for nogle kvartaler, men antallet af kvartaler,

hvor der ikke findes data, er så stort, at vores vurdering har været, at disse postnumre også skulle udelades.

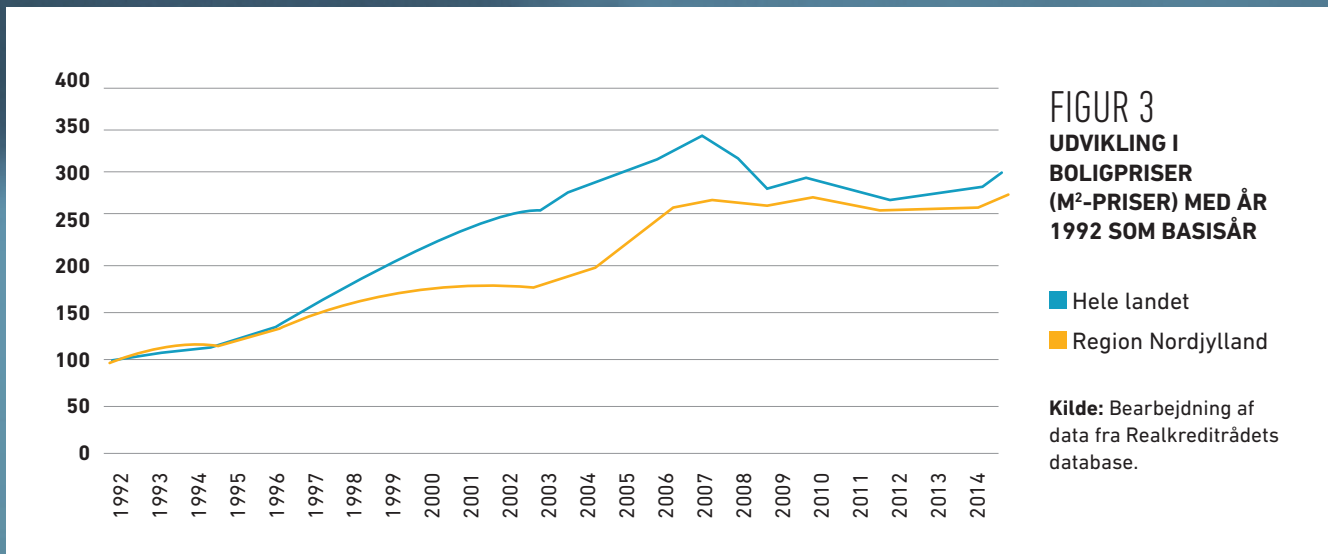
Det gælder for andre af postnumrene, at der i enkelte kvartaler ikke er offentliggjort statistik for udviklingen i kvadratmeterprisen grundet for få bolighandler i de pågældende kvartaler.

Da vi ikke ønsker at udelukke et postnummer på grund af manglende data for et enkelt eller få kvartaler, er der blevet beregnet et vejte gennemsnit med udgangspunkt i prisudviklingen for de andre kvartaler det pågældende år. Disse postnumre indgår således i undersøgelsen.

Da der handles flere boliger i 2. og 3. kvartal sammenlignet med 1. og 4. kvartal, har det været nødvendigt at vægte prisudviklingen i de forskellige kvartaler. Prisudviklingen i 2. og 3. kvartal vægter således relativt mere end prisudviklingen 1. og 4. kvartal i beregningen af prisudviklingen på årsbasis. Disse vægte er blevet brugt til at beregne de vejede gennemsnit nævnt ovenfor.

Vægtene er fundet ved at lægge alle registrerede boligsalg i perioden sammen samt de registrerede boligsalg i hvert af de fire kvartaler. Samtlige salg i f.eks. 1. kvartal for perioden 1992-2016 divideres så op i det samlede antal boligsalg i perioden. Dermed er vægten for 1. kvartal beregnet og så fremdeles for de øvrige tre kvartaler.

NORDJYSKE KOMMUNER



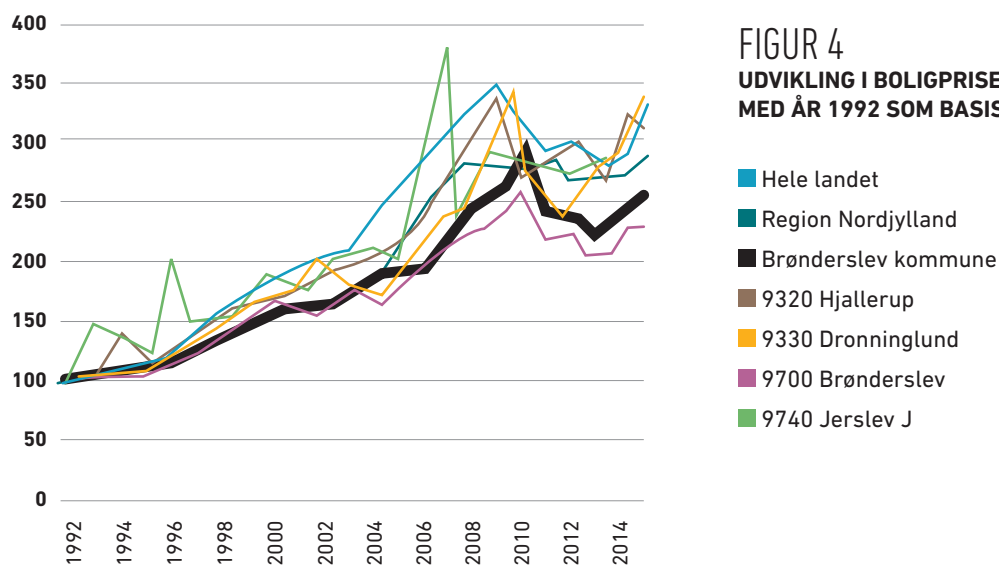
I figur 3 ses udviklingen i kvadratmeterpriser i både Region Nordjylland og hele landet. Denne udvikling vil der blive refereret til adskillige gange i artiklen.

BESKRIVELSE AF DEN HISTORISKE PRISUDVIKLING I DE NORDJYSKE KOMMUNER

I det følgende afsnit vil kommunerne blive behandlet enkeltvis. Dermed får læseren dels et billede af den relative prisudvikling i de enkelte kommuner generelt, dels et billede af, hvorvidt der kan konstateres en "hovedbyeffekt". Hver kommune vil have sit eget afsnit, hvor den relative prisudvikling illustreres i en figur og efterfølgende kommenteres.

BRØNDERSLEV KOMMUNE

Igennem 1990'erne stiger boligpriserne i Brønderslev Kommune jævnt og stabilt indtil år 2000, hvilket også ses af figur 4. Herfra og indtil 2003 ses der stadig prisstigninger i kommunen, men de er mere beskedne. Den økonomiske afmatning i forbindelse med IT-boblens kollaps medførte dermed ikke faldende boligpriser i Brønderslev Kommune, men den har givetvis været årsagen til, at priserne steg mere beskedent end før. Særligt fra år 2005 og frem til år 2009 stiger boligpriserne relativt meget, hvorefter der kan konstateres faldende boligpriser frem til år 2012. Det er dog forholdsvis små prisfald, og der har dermed ikke været tale om boligprisbobler i Brønderslev Kommune. Efter år 2012 ses der igen stigende priser.



FIGUR 4
UDVIKLING I BOLIGPRISER (M²-PRISER)
MED ÅR 1992 SOM BASISÅR

- Hele landet
- Region Nordjylland
- Brønderslev kommune
- 9320 Hjøllerup
- 9330 Dronninglund
- 9700 Brønderslev
- 9740 Jerslev J

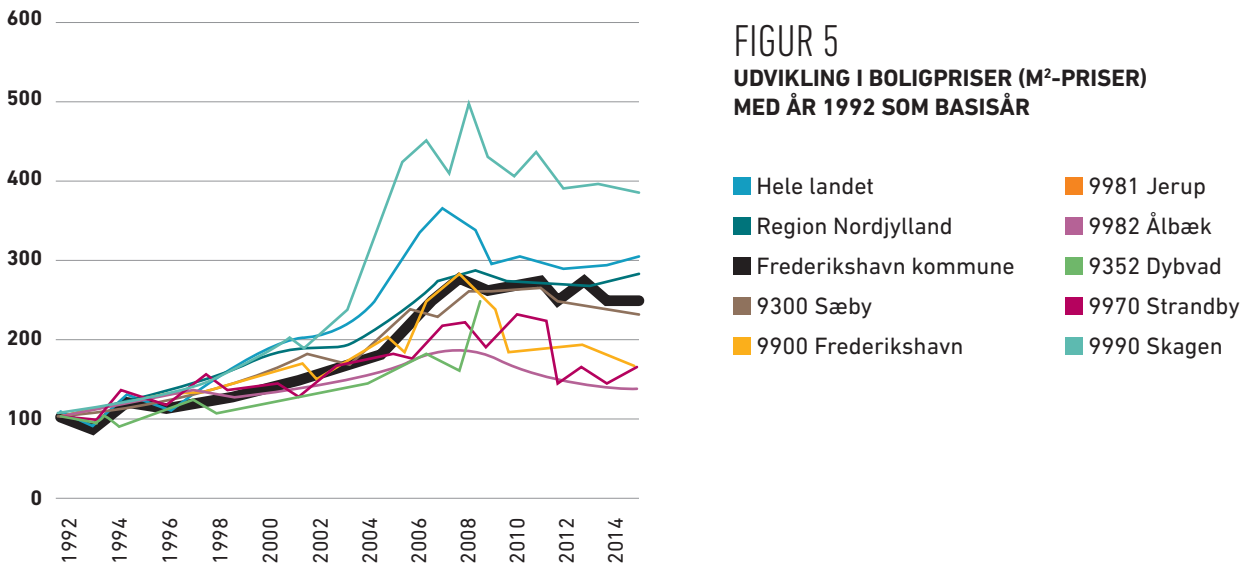
Kilde: Bearbejdning af data fra Realkreditrådets database.

Generelt har prisudviklingen i Brønderslev Kommune ligget under både landsgennemsnittet samt det regionale gennemsnit. Det atypiske ved Brønderslev Kommune er, at hovedbyen 9700 Brønderslev faktisk er det eneste postnummer, der ligger under det kommunale gennemsnit. Generelt har postnummer 9740 Jerslev J også ligget under det kommunale gennemsnit. Ses der bort fra de sidste to år i analysen, vil

dette postnummer derfor også ligge under det kommunale gennemsnit. Uagtet dette må det konkluderes, at der i Brønderslev Kommune ikke findes en "hovedbyeffekt". Karakteristisk for de postnumre, som igennem hele perioden ligger over kommunegennemsnittet, er, at de ligger i den østlige del af kommunen, mens 9700 Brønderslev og 9740 Jerslev J ligger i den nordvestlige del af kommunen.

FREDERIKSHAVN KOMMUNE

Figur 5 viser udviklingen i kvadratmeterpriser på boliger i Frederikshavn kommune. Som det ses, er der tale om en ret svag prisudvikling. Fra år 1992 til år 2004 er boligpriserne steget med knap 50 indekspoint. Fra år 2004 og frem til år 2008 stiger priserne med ca. 40 indekspoint, og således indeholder disse år også i Frederikshavn Kommune den største prisstigning, om end den er mere behersket sammenlignet med andre kommuner.



Kilde: Bearbejdning af data fra Realkreditrådets database.



Dernæst har kommunen et postnummer, som ligger langt over de andre postnumre i kommunen, når det gælder boligprisudvikling.

Skagen by er en meget populær ferieby, og det har gjort boligerne i Skagen og Gammel Skagen meget attraktive, hvilket har presset priserne kraftigt op.

Boligprisudviklingen i Frederikshavn Kommune har sammenlignet med Region Nordjylland som helhed været svag. Kommunen har ikke oplevet de samme prisstigninger op gennem 00'erne som Region Nordjylland som helhed, og da priserne stabiliseres i Region Nordjylland ved finanskrisens indtræden, er der en svagt faldende tendens i priserne i Frederikshavn Kommune.

Frederikshavn Kommune skiller sig ud på flere områder. For det første ligger prisudviklingen for hovedbyen Frederikshavn markant lavere end det kommunale gennemsnit, hvilket er atypisk.

LÆSØ KOMMUNE

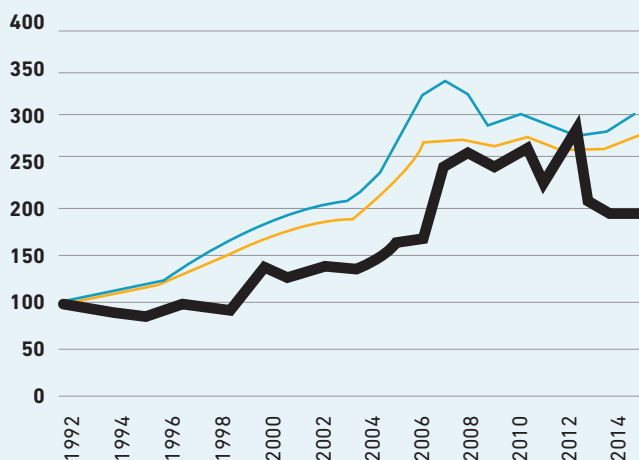
Læsø Kommune er Region Nordjyllands mindste kommune med knap 2000 faste indbyggere (Læsø Kommune, 2017). Kommunen har i årene 1992 og frem til 2014 kontinuerligt haft et faldende indbyggertal (Økonomi- og Indenrigsministeriet, Kommunale Nøgletal, 2017). Som det ses af figur 6, var der svagt faldende boligpriser i Læsø Kommune fra år 1992 og frem til år 1996. Fra år 1998 og frem til år 2006 stiger priserne, hvorefter de stagnerer frem til år 2009. Herefter ses der et fald. Lidt atypisk for den generelle prisudvikling stiger priserne i Læsø Kommune fra år 2010 og frem til år 2012, hvorefter der igen ses prisfald.



SET OVER HELE PERIODEN ER DER TALE OM EN NÆSTEN FORDOBLING.

Det kan konstateres, at boligprisudviklingen i Læsø kommune har et særegent forløb sammenlignet med resten af Region Nordjylland samt landsgennemsnittet. Hvor man både i regionen som helhed og på landsplan oplevede jævne og stabile prisstigninger op gennem 1990'erne, så faldt boligpriserne i Læsø Kommune indtil 1998. Dette kan sandsynligvis forklares ud fra det faldende indbyggertal for kommunen.

Fra år 1998 og frem til år 2007 stiger priserne, selv om der stadig er tale om et faldende indbyggertal. Dette skal muligvis forklares med, at udviklingen på resten af boligmarkedet trækker priserne med op i Læsø Kommune. Selv om priserne falder i årene 2013 og 2014, er der tale om relativt beskedne prisfald, og man kan derfor ikke tale om boligprisbobler i Læsø Kommune.



FIGUR 6
UDVIKLING I BOLIGPRISER (M²-PRISER)
MED ÅR 1992 SOM BASISÅR

■ Hele landet
■ Region Nordjylland
■ Læsø kommune

HJØRRING KOMMUNE

DER INDGÅR I ALT
7 POSTNUMRE I
ANALYSEN FOR
HJØRRING KOMMUNE.
UDVIKLINGEN I
BOLIGPRISERNE I
HJØRRING KOMMUNE
FREM GÅR AF FIGUR 7.

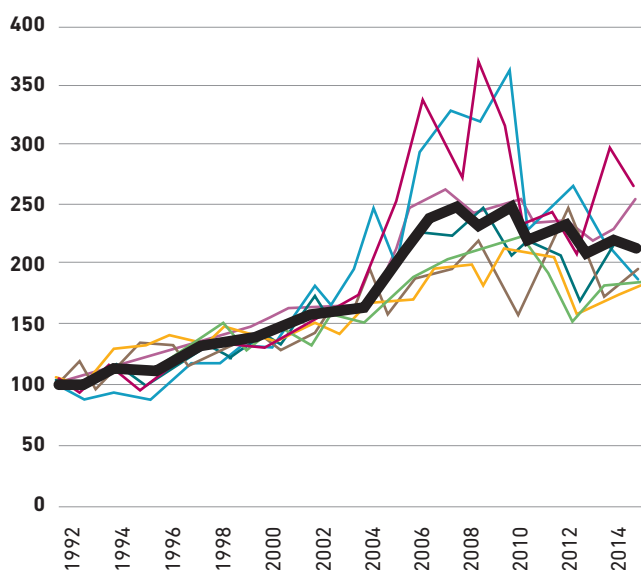


Rubjerg Knude Fyr
Foto: Colourbox.dk

Sammenholdes udviklingen med landsgennemsnittet ses det, at boligprisudviklingen i den analyserede periode i Hjørring Kommune stiger med ca. 100 indekspoint mindre.

Derimod ligger prisudviklingen meget tæt op ad den regionale prisudvikling. Den største by i kommunen, 9800 Hjørring, har en prisudvikling, som stort set følger det kommunale gennemsnit, men ligger dog generelt marginalt over. Særligt 9480 Løkken ligger i årene op til finanskrisen signifikant over det kommunale gennemsnit. 9480 Løkken er en populær turistby, hvilket

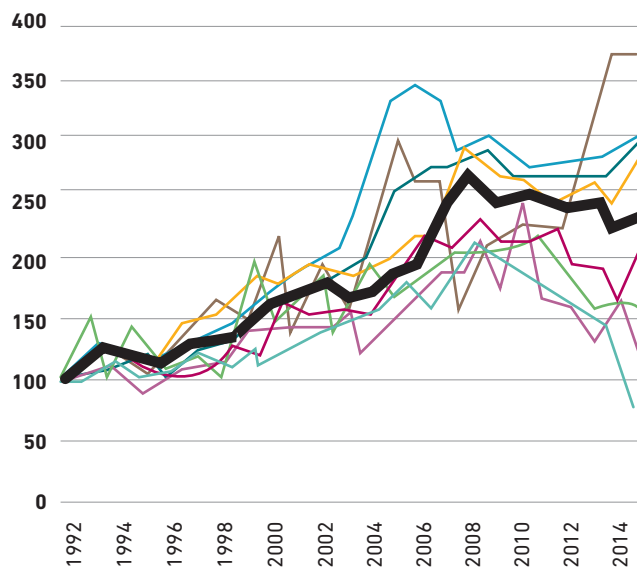
sandsynligvis er forklaringen på de store prisstigninger. De små byer i kommunen har generelt en prisudvikling, der ligger under det kommunale gennemsnit, og dermed ses den forventede udvikling i boligpriserne. Den store kommune trækker prisgennemsnittet op, mens de små byer trækker snittet ned.



FIGUR 7
UDVIKLING I BOLIGPRISER (M²-PRISER)
MED ÅR 1992 SOM BASISÅR

- 9480 Løkken
- 9760 Vrå
- 9830 Tårs
- 9850 Hirtshals
- 9800 Hjørring
- 9870 Sindal
- 9881 Bindselev
- Hjørring kommune

THISTED KOMMUNE



FIGUR 8
UDVIKLING I BOLIGPRISER (M²-PRISER)
MED ÅR 1992 SOM BASISÅR

- Hele landet
- Region Nordjylland
- Thisted kommune
- 7730 Hanstholm
- 7700 Thisted
- 7752 Snedsted
- 7755 Bedsted Thy
- 7760 Hurup Thy
- 7770 Vestervig

Kilde: Bearbejdning af data fra Realkreditrådets database.



Klitmøller
Foto: Colourbox.dk

UDVIKLINGEN I
BOLIGPRISERNE
I THISTED KOMMUNE
SES I OVENSTÅENDE
FIGUR 8.

Udviklingen har generelt samme forløb som lands- og regionsgennemsnittet, men niveauet for prisstigningerne ligger under lands- og regionsgennemsnittet. Efter finanskrisisens udbrud falder priserne relativt kraftigt i Thisted Kommune. Prisudviklingen i de forskellige postnumre i kommunen er helt forventelig.

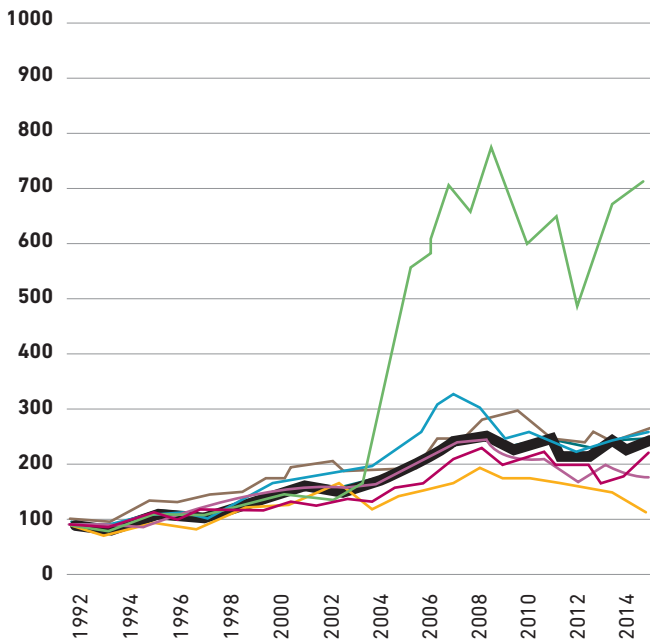
Den største by i kommunen, 7700 Thisted, har som den eneste by igennem hele perioden en prisudvikling, som ligger over det kommunale gennemsnit. 7730 Hanstholm har i perioder også en prisudvikling, der er højere end det kommunale gennemsnit, mens resten af postnumrene, som er de mindre byer i kommunen, ligger under gennemsnittet.

JAMMERBUGT KOMMUNE



Blokhush
Foto: Colourbox.dk / Poul Nymark

DER INDGÅR SEKS
POSTNUMRE I
ANALYSEN FOR
JAMMERBUGT
KOMMUNE.
PRISUDVIKLINGEN ER
NÆSTEN IDENTISK
MED DET REGIONALE
GENNEMSNI
T I HELE
PERIODEN, MENS DET
GENERELLE NIVEAU
LIGGER NOGET
UNDER
LANDSGENNEMSNITTET.



FIGUR 9
UDVIKLING I BOLIGPRISER (M²-PRISER)
MED ÅR 1992 SOM BASISÅR

- Hele landet
- Region Nordjylland
- Jammerbugt kommune
- 9440 Aabybro
- 9460 Brovst
- 9490 Pandrup
- 9492 Blokhush
- 9690 Fjerritslev

Kilde: Bearbejdning af data
fra Realkreditrådets database.

Den største by i kommunen er Aabybro, og prisudviklingen i byen ligger igennem hele perioden over kommunegennemsnittet, hvilket var ventet. Ud over at være den største by i kommunen ligger byen også relativt tæt på Aalborg, hvilket også forventes at trække op i priserne. Dog er højdespringeren i kommunen 9492 Blokhush, hvor prisudviklingen mere

end tredobles i årene 2003-2008. Efter finanskrisens indtræden falder boligpriserne kraftigt indtil 2013, men niveauet ligger stadig over både kommune- og landsgennemsnit.

Som forventet har de mindre byer i kommunen en prisudvikling, der ligger under kommunegennemsnittet. Konklusionen for Jammerbugt Kommune er derfor, at den største by

har en prisudvikling, der ligger over de andre byer i kommunen med undtagelse af Blokhush, som er en meget populær turistby, hvilket forklarer udviklingen i denne by.

AALBORG KOMMUNE

Aalborg kommune er klart regionens største kommune. Dette gælder både arealmæssigt og i særdeleshed befolkningsmæssigt. Der er omkring 212.000 borgere i Aalborg Kommune, hvilket betyder, at ca. 1/3 af borgerne i Region Nordjylland bor i kommunen (Aalborg Kommune, 2017). Der er 18 postnumre i kommunen.

Fra år 2008 flader prisudviklingen ud, og priserne er stort set uændrede fra år 2008 frem til år 2014. Fra 2014 går det igen fremad.

Den overordnede konklusion på udviklingen i kvadratmeterpriserne i Aalborg Kommune er, at der i perioden fra år 1992 og frem til år 2003 har været tale om forholdsvis stabile prisstigninger. Herefter stiger priserne kraftigt frem til år 2007. Herefter flader prisstigningen ud, og priserne ligger mere eller mindre stille frem til år 2014, hvor man igen begynder at se stigende priser i Aalborg Kommune. Når man undersøger udviklingen i de

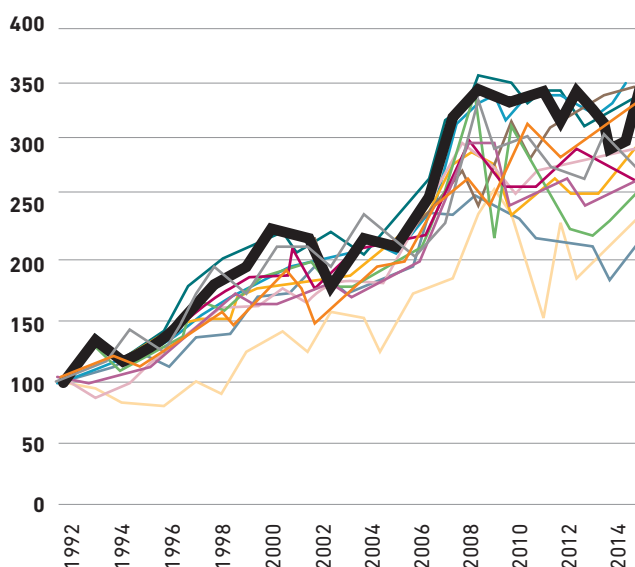
enkelte postnumre i Aalborg Kommune, ses det, at postnummer 9000 Aalborg har haft den stærkeste prisudvikling. Fra 2013 og frem har stigningstakten i Klarup og Gistrup været stærkere end i postnummer 9000. Det mener vi kan tilskrives, at der er høj vækst i området med skabelse af det nye sygehus.

Tendensen er generelt, at den højeste prisudvikling har været lige omkring Aalborg, og jo længere væk man kommer fra Aalborg, jo svagere er udviklingen. I udkanten af Aalborg Kommune har priserne flere steder været faldende siden 2007-08.

Udviklingen i kvadratmeterpriserne i Aalborg Kommune er vist i figur 10. I perioden 1992-2016 er priserne mere end tredoblet (indeks 341 i år 2015). I perioden 1992-2003 er der en jævn og ret stabil stigning i kvadratmeterpriserne, og priserne næsten fordobles igennem denne årrække. I den forholdsvis korte årrække 2003-2007 stiger kvadratmeterpriserne med 50 %, hvilket må siges at være en meget kraftig stigning i priserne.



Aalborgtårnet
Foto: Colourbox.dk / Henrik Aaen

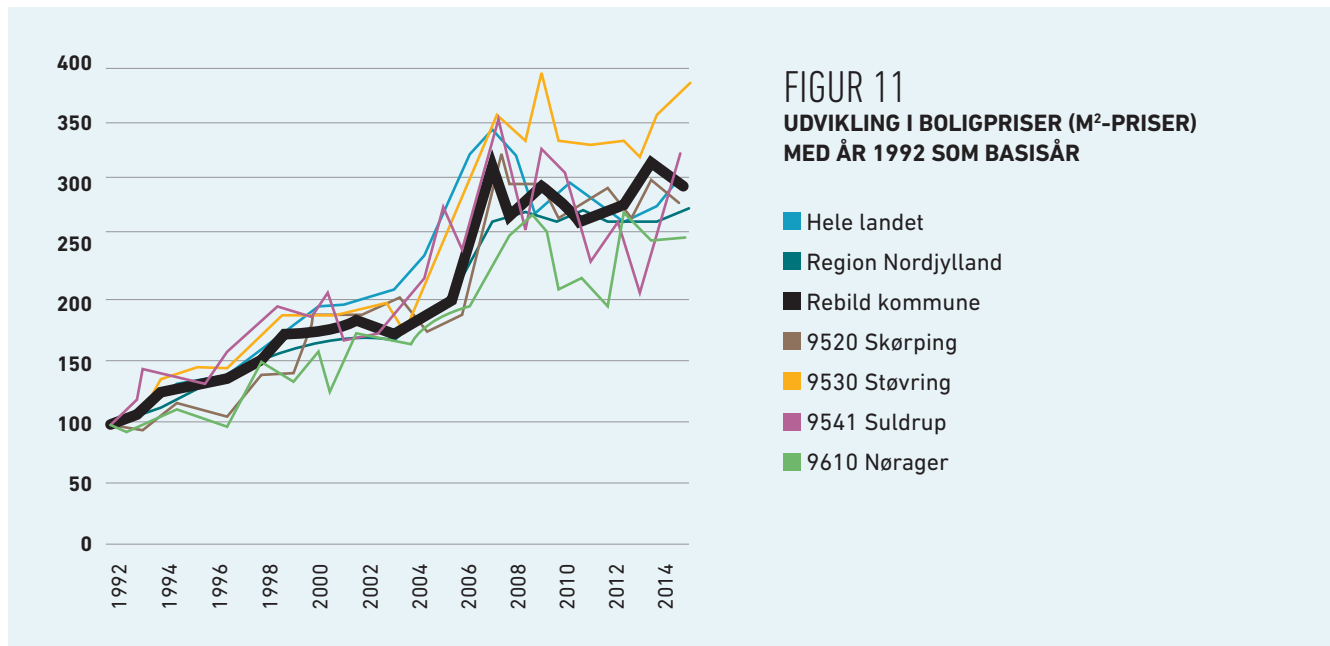


FIGUR 10

UDVIKLING I BOLIGPRISER (M²-PRISER)
MED ÅR 1992 SOM BASISÅR

- | | |
|--------------------|--------------------|
| ■ 9280 Storvorde | ■ 9362 Gandrup |
| ■ 9210 Aalborg SØ | ■ 9370 Hals |
| ■ 9220 Aalborg Øst | ■ 9380 Vestbjerg |
| ■ 9230 Svenstrup J | ■ 9381 Sulsted |
| ■ Aalborg | ■ 9382 Tylstrup |
| ■ 9293 Kongerslev | ■ 9400 Nørresundby |
| ■ 9310 Vodskov | ■ 9430 Vadum |

REBILD KOMMUNE



Kilde: Bearbejdning af data fra Realkreditrådets database

REBILD KOMMUNE HAR GODT 29.000 INDBYGGERE (REBILD KOMMUNE, 2017) OG ER DERMED EN AF DE MINDRE KOMMUNER I REGION NORDJYLLAND. I KOMMUNEN ER DER SEKS POSTNUMRE.



Som det ses af figur 11, er der en jævn og stabil stigning i boligpriserne fra år 1992 og frem til år 1999.

Herefter er prisudviklingen meget beskeden, hvilket er i fin overensstemmelse med den lavkonjunktur, der fulgte i kølvandet af IT-boblens kollaps. Fra år 2005 og frem til år 2007 stiger priserne relativt kraftigt for så at falde lidt i år 2008.

Prisfaldet i forbindelse med finanskrisen sætter dermed tidligt ind i Rebild Kommune. Fra år 2011 ses der igen prisstigninger på boligmarkedet i kommunen.

Hvis vi sammenligner tal for hele kommunen, fremkommer der også i Rebild Kommune en "hovedbyeffekt", idet priserne i Støvring har vist den kraftigste udvikling. Postnummer Støvring er også det eneste, der ligger over gennemsnittet for hele kommunen. Igen ses det, at jo længere væk

man kommer fra kommunens hovedby, jo svagere er prisudviklingen.

Sammenlignet med Aalborg er udviklingen i boligpriserne i Rebild Kommune på næsten samme niveau som Aalborg by. Det skyldes sandsynligvis, at Rebild Kommune er nabo-kommune, og at infrastrukturen er særdeles god med motorvejsforbindelse "lige uden for døren" i Støvring.

VESTHIMMERLANDS KOMMUNE



Hvor de fleste andre kommuner oplever stagnerende priser eller deciderede prisfald fra år 2008, så rammes priserne i Vesthimmerlands Kommune altså først af opbremsning et par år senere.

Overordnet set må det konstateres, at boligpriserne i Vesthimmerlands Kommune er steget med 50 pct. fra år 1992 og frem til år 2003, hvilket må siges at være moderate stigninger i forhold til andre kommuner. Derimod er der pæne prisstigninger fra år 2003 og frem til år 2010.

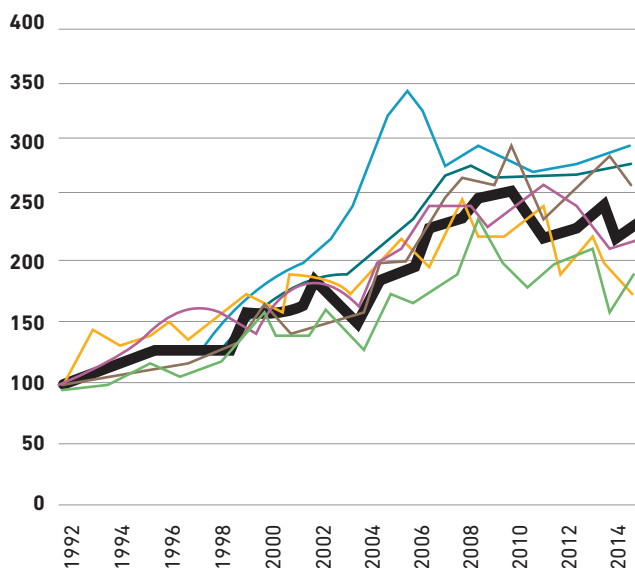
Det er også værd at bemærke, at den prisstigning, der ses i andre byer fra 2014 og frem, ikke er slået igennem i Vesthimmerlands Kommune.

Målt på indbyggertal er Vesthimmerlands Kommune en af de mindre kommuner i Region Nordjylland. Der bor ca. 37.500 personer i kommunen (Vesthimmerlands Kommune, 2017). I figur 12 nedenfor ses prisudviklingen på boliger i kommunen.

Prisudviklingen i Vesthimmerlands Kommune ligner på mange måder det billede, der ses i mange kommuner.

Priserne stiger jævnt gennem 1990'erne, mens de mere eller mindre stagnerer i forbindelse med IT-boblens kollaps lige efter år 2000. Fra år 2003 stiger boligpriserne relativt meget frem til år 2010, hvilket er lidt specielt i forhold til resten af regionen.

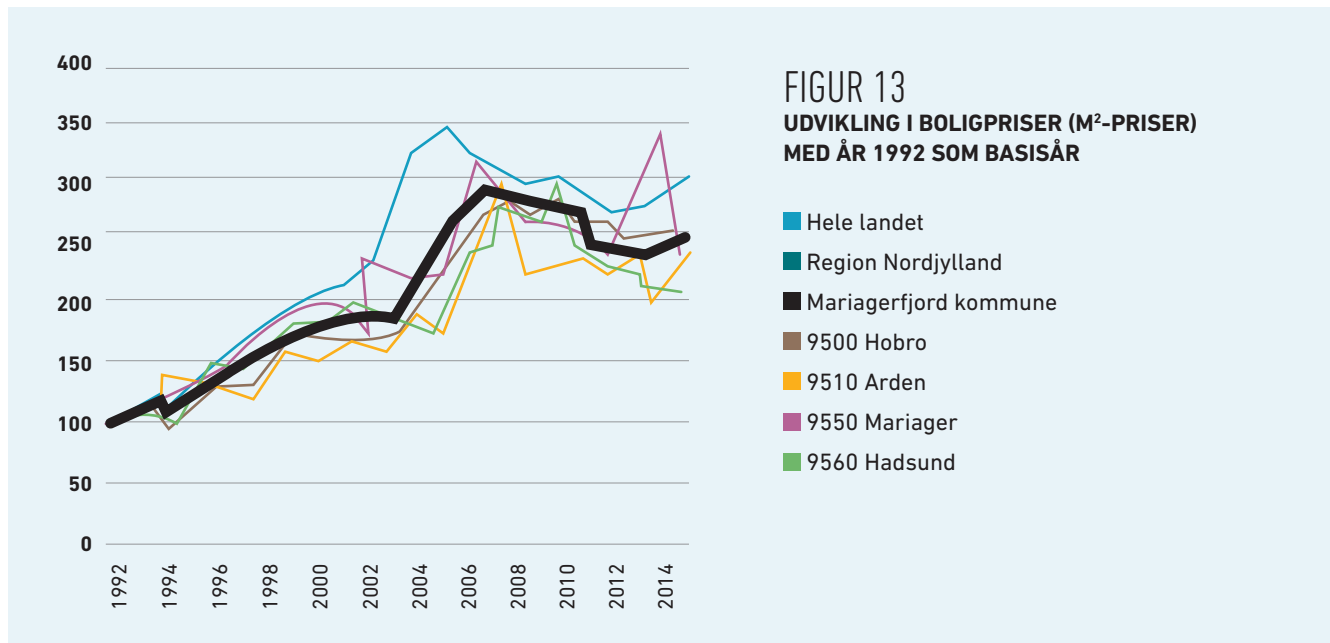
I LIGHED MED ANDRE KOMMUNER SES DER OGSÅ EN "HOVEDBYEFFEKT" I VESTHIMMERLANDS KOMMUNE, IDET AARS HAR OPLEVET DEN KRAFTIGSTE STIGNING I BOLIGPRISERNE.



FIGUR 12
UDVIKLING I BOLIGPRISER (M²-PRISER)
MED ÅR 1992 SOM BASISÅR

- Hele landet
- Region Nordjylland
- Vesthimmerlands kommune
- 9600 Aars
- 9620 Aalestrup
- 9640 Farsø
- 9670 Løgstør

MARIAGERFJORD KOMMUNE



Kilde: Bearbejdning af data fra Realkreditrådets database



Mariagerfjord Kommune er en sammenlægning af fire kommuner. Indbyggertallet er på ca. 42.000 (Statistikbanken). Der er fire postnumre i kommunen.

I figur 13 ses udviklingen i boligpriserne i Mariagerfjord Kommune. Fra år 1992 til år 2000 stiger boligpriserne med omkring 70 indekspoint. I

forbindelse med lavkonjunktoren i begyndelsen af 00'erne står priserne næsten stille, hvorefter boligpriserne stiger kraftigt i årene 2003-2007.

Fra 2008 og frem er der en klar tendens til, at priserne falder moderat. I Mariagerfjord Kommune er der fire større byer, og der ses ikke nogen klar tendens til, at der er en hovedby.

Prisudviklingen er meget homogen på tværs af de fire tidligere kommuner. Dog ligger priserne i den største by, Hobro, over gennemsnittet af de øvrige.

MORSØ KOMMUNE

MORSØ KOMMUNE ER MED SINE Knap 22.000 INDBYGGERE REGION NORDJYLLANDS ANDENMINDSTE KOMMUNE MÅLT PÅ ANTAL INDBYGGERE (STATISTIKBANKEN).

I nedenstående figur 14 kan man se udviklingen i boligpriserne i Morsø Kommune. Der er tale om en behersket prisudvikling. Fra år 1992 og frem til år 2000 stiger boligpriserne med knap 50 pct. Herefter ses der et lille fald i priserne i forbindelse med IT-boblens kollaps og den efterfølgende lavkonjunktur.

Fra år 2004 og frem til år 2008 er der fremgang, og priserne stiger igen med ca. 50 pct. i disse år. I år 2010 opleves der et relativt stort prisfald, hvilket er lidt senere, end hvad der ses på landsplan. Herefter stabiliseres priserne, og der er en god fremgang sidst i perioden. Bemærk, at kommunen er opdelt i 6 postnumre, og at vi har været nødsaget til at udelade 4 postnumre på grund af for få gennemførte bolighandler.



Sallingsundbroen

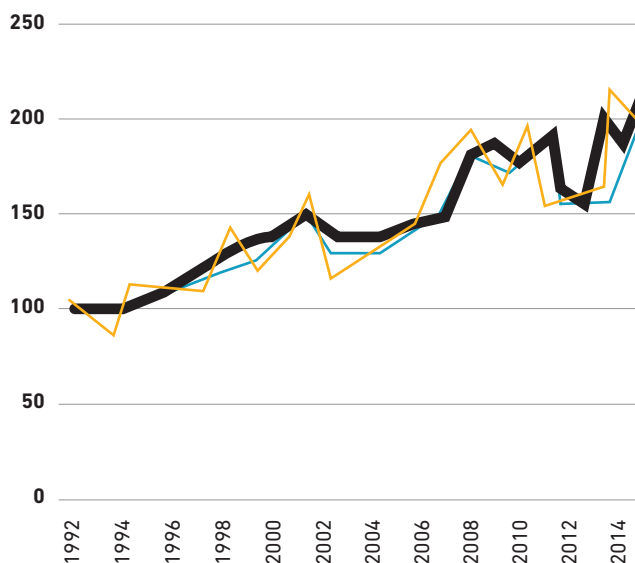
Foto: Colourbox.dk / Christian Faber

Generelt kan man se, at prisudviklingen er svagere i Morsø Kommune sammenlignet med både Region Nordjylland og hele landet.

Den største stigning i kommunen ses i årene 2004-2008, som det også gør sig gældende i resten af landet, men prisstigningerne er bare markant lavere. Desuden kommer prisfaldet senere i Morsø Kommune sammenlignet med landsgennemsnittet, mens Region Nordjylland som tidligere nævnt har stagnerende priser.

Det kan konstateres, at boligpriserne i Morsø Kommune er steget ganske moderat i den analyserede periode. Udviklingen ligger væsentligt under både landsgennemsnittet og Region Nordjylland.

Problematikken omkring lave boligpriser i "Udkantsdanmark" kan således opleves i Morsø Kommune. Havde det været muligt at medtage de bolighandler, der trods alt er gennemført i de fire undladte postnumre, kan det på ingen måde afvises, at prisudviklingen havde været endnu svagere.



FIGUR 14

UDVIKLING I BOLIGPRISER (M²-PRISER) MED ÅR 1992 SOM BASISÅR

■ Morsø
 ■ 7900 Nykøbing M
 ■ 7950 Erslev

KONKLUSION

Prisudviklingen er generelt stigende frem til omkring årtusindskiftet, hvor IT-boblen skaber et mindre fald i væksten i priserne. Fra 2003 ses der igen generelt god vækst til i nogle tilfælde meget kraftig vækst frem til 2008-9, hvor finanskrisen indtræffer. Herefter er billedet uklart, idet der i nogle kommuner er sket en fremgang i priserne i forhold til 2008-9, mens der i andre er sket et decideret fald.

Den tendens, der ses i resten af landet med stærk prisudvikling omkring de større byer, gør sig også gældende i Nordjylland, og byer, der ligger langt væk fra de store hovedbyer, har været inde i en negativ prisudvikling. Man kan se, at der sker en geografisk opdeling af landet imellem større byer, hvor der er positiv udvikling i boligpriserne, og mindre byer, hvor der er tilbagegang eller i bedste fald blot stilstand.



VORES KONKLUSION PÅ UNDERSØGELSE ER, AT MAN FINDER EN "HOVEDBYTENDENS" I DE FLESTE NORDJYSKE KOMMUNER. VI KAN DOG AFLÆSE FORSKELLIG TENDENS NORD OG SYD FOR LIMFJORDEN.

Syd for Limfjorden ses der tendens til, at jo tættere man er på Aalborg, jo dyrere bliver boligerne. Denne sammenhæng finder vi ikke i samme grad nord for Limfjorden, idet f.eks. Brønderslev Kommune afviger herfra. Også Frederikshavn Kommune afviger på dette område.

KONKLUSION

Perspektivering

I analysen er boligprisudviklingen i de nordjyske kommuner blevet kortlagt for perioden 1992-2016. Der har været fokus på, hvorvidt der kunne konstateres en såkaldt "hovedbyeffekt" i de nordjyske kommuner.

Kortlægningen af prisudviklingen giver umiddelbart anledning til, at man mere konkret kunne undersøge, hvilke faktorer der har haft indflydelse på prisudviklingen.

Faktorer som infrastruktur, herunder let adgang til motorveje og bus/tog, er ofte noget, som fremhæves, når man skal forklare, hvorfor nogle byer oplever større boligprisstigninger end andre.

Det kunne ligeledes være interessant at undersøge, om offentlige tilbud som folkeskole og bibliotek påvirker boligpriser. Det høres ofte, at hvis den lokale folkeskole lukker, så vil det påvirke hele lokalsamfundet. En nærmere undersøgelse heraf kunne derfor være oplagt at foretage.

Et politisk flertal på Christiansborg har besluttet, at der skal ske udflytning af flere tusinde statslige arbejdspladser fra København til provinsen. Vil det påvirke de områder, der får tildelt nye statslige arbejdspladser?

hvis de ønsker at påvirke boligpriser i visse områder.

Rent logisk bør den demografiske udvikling have indflydelse på boligefterspørgslen. Unge mennesker, der flytter i egen bolig for første gang, samt pensionister, vil ofte efterspørge mindre boliger. Og da koncentrationen af lejligheder er størst i de større byer, vil det være naturligt, at hvis antallet af unge og ældre stiger, vil det presse priserne op i de områder, som kan tilbyde disse boliger. Udviklingen i demografien kan derfor også være et interessant område at inddrage i en dybere analyse af årsagerne til forskelle i prisudviklingen i de nordjyske kommuner.

Kun få har råd til at købe en bolig uden at skulle låne en del af pengene til at finansiere boligkøbet. Bankernes og realkreditinstitutternes holdning til kreditgivning kan derfor også være et element, man kunne undersøge nærmere.



DET ER ET OMRÅDE,
DER LIGELEDES VILLE
VÆRE INTERESSANT AT
UNDERSØGE.

Hvis det viser sig, at det rent faktisk påvirker boligpriserne positivt, når et område får tildelt statslige arbejdspladser, så vil der være et konkret værktøj, som politikerne kan bruge,

Litteraturliste

- Biede, H. J. (2015). Makroøkonomi (4. udg.). København: Hans Reitzels Forlag.
- Danmarks Statistik, Statistikbanken.
- Finans Danmark (2017) Obligationer.
- Læsø Kommune (2017) Fakta om Læsø Kommune.
- Realkreditrådet (database).
- Rebild Kommune (2017) Rebild Kommune i tal.
- Vesthimmerlands Kommune (2017) Fakta om Vesthimmerlands Kommune.
- Økonomi- og Indenrigsministeriet (2017), noegletal.dk (database).
- Aalborg Kommune (2017) Befolkningens bevægelser.

REVISOR- ERKLÆRINGERES BETYDNING FOR KREDITVURDERING

– Udviklingsprojektets baggrund og formål

Tekst:

Henning Gerner Mikkelsen,
lektor, Finansuddannelserne, UCN
Anne Mette Voldbjerg, lektor,
Finansuddannelserne, UCN

Forenkling af revisionspligten

Regeringen gennemførte i december 2012 en ændring af årsregnskabsloven og revisorloven. Lov nr. 1232 vedrører forenkling af revisionspligten og styrket offentligt tilsyn med revisorer m.v. Loven var en udmøntning af det politiske indsatsområde i regeringsprogrammet fra 2011 omkring forenkling og lettelse af de administrative byrder.

Loven indebærer, at mindre virksomheder i regnskabsklasse B fra 1. januar 2013 kunne vælge mellem revision efter de internationale revisionsstandarder som hidtil eller en "udvidet gennemgang". Den "Udvidede gennemgang" skal gennemføres efter Erhvervsstyrelsens erklæringsstandard for små virksomheder af 22. april 2013. Erklæringsstandarderne følger de internationale regler og standarder om "review".

Små regnskabsklasse B-virksomheder med begrænset balancesum, nettoomsætning og eller antal heltidsansatte kan som hidtil fravælge revision. Grænserne er med loven opdateret. Regnskabsklasse A-virksomheder, dvs. personligt ejede virksomheder er desuden som hidtil ikke pligtige at aflægge regnskab efter årsregnskabsloven og er desuden ikke revisionspligtige.

Lovens implementering var en central baggrund for projektet, og vi satte spørgsmålstegn ved, om den???

1 kunne gøre finansieringen for de mindre virksomheders sværere, f.eks. ved forøgede finansieringsomkostninger- og/eller skærpede krav til sikkerhedsstillelse.

2 ville give de administrative lettelser, som regeringen og erhvervsstyrelsen havde anslået til 236 mio. kr. (Erhvervsstyrelsen, 2013).

Der henvises også til undersøgelsen "Interessen for udvidet gennemgang hos revisors kunder" (FSR, 2013a). Undersøgelsen er en indirekte måling af virksomhedernes interesse, idet FSR (Foreningen af Danske Revisorer) har spurgt et udsnit af deres egne medlemmer om deres kunders overvejelser.

Rammebetingelser for mindre virksomheder i Nordjylland

Mange små og mindre virksomheder har de seneste år oplevet problemer med at få finansieret både drift og investeringer i pengeinstitutterne. Nogle har måttet skifte pengeinstitut, og det undrede os, om årsagen kunne bero på forskelle i vurdering af de samme objektive informationer (Erhvervs- og Vækstministeriet, juni 2012 samt december 2012; FSR, 2013b).

Den uddannelsesmæssige værdi

En supplerende baggrund for projektet er vores undervisning, vejledning og

projektarbejder især omkring erhvervs-kunderådgivning for studerende på Finansuddannelserne: finansbachelor, finansøkonom og financial controller. Vi prioriterer herunder et tæt samarbejde med vores aftagere, ligesom projektet bidrager til, at vores studerende og undervisere er opdaterede på praksis og den udvikling, der løbende pågår i dialogen mellem pengeinstitutter, de mindre virksomheder, revisionsbranchen og andre samarbejdspartnere.

Supplerende baggrund

En undersøgelse (PwC og Copenhagen Business School, 2011) omkring værdien af årsrapporten på baggrund af en stikprøve på 260 virksomheder i regnskabsklasse C og D viser, at:

- årsrapporten er den vigtigste kilde til information om virksomheden.
- brugerne anvender årsrapporten i høj eller meget høj grad, især har noterne stor opmærksomhed for regnskabsbrugere.
- både virksomheder og brugere deler opfattelsen af, at årsrapporten er en vigtig del af virksomhedens omdømme, og at den har betydning for opfattelsen af virksomhedens troværdighed.
- regnskabsbrugere i høj grad anvender ledelsesberetningen, blandt andet om årets og forventede udvikling, strategi, nøgletal og risici.

Hvorvidt disse konklusioner også gælder for virksomheder i regnskabsklasse A og B, har indgået i

projektet, uden at vi dog direkte har anvendt dem som undersøgelses-spørgsmål.

I publikationen "Danmark helt ud af krisen – virksomheder i vækst" fremlagde regeringen i 2014 en række yderligere vækstinitiativer, herunder reduktion af administrative byrder, blandt andet muligheden for en lempelse af revisionspligten for mindre virksomheder. Ved seneste ændring af årsregnskabsloven pr. 21. maj 2015 er de hidtidige grænser på balancesum, omsætning og antal heltidsansatte for fritagelse for revision dog ikke blevet ændret.

Formål

Projektet omhandler kreditgivningen i pengeinstitutterne og værdien af revision i forhold hertil. Desuden er projektet initieret af, at mange mindre virksomheder i de seneste år har haft svært ved at få projekter og driften finansieret, og at regeringen i regeringsgrundlaget har ønsket at lette de administrative byrder i virksomhederne, blandt andet gennem lempelse af revisionspligten.

Projektets formål er rettet mod pengeinstitutter, revisionsbranchen og mindre virksomheder i Region Nordjylland.

I forhold til **pengeinstitutterne** havde projektet især til formål at undersøge:

- anvendelsen af revisorerklæringer, herunder hvilken betydning de tillægges i pengeinstitutterne og deres betydning for både rådgivning, risikovurdering og indplacering i kreditklasser.

Interessenter, ud over undervisere og studerende på UCN Business/Finans, er nordjyske pengeinstitutters erhvervsrådgivere og kreditafdelinger, nordjyske revisionsfirmaer samt mindre nordjyske virksomheder i regnskabsklasse A og B.

- hvorvidt og hvordan pengeinstitutterne har implementeret lov nr. 1232 af 18. december 2012, altså muligheden for, at små virksomheder i regnskabsklasse B i stedet for revision kan vælge at få sit årsregnskab gennemgået efter erklæringsstandardens "udvidet gennemgang".

Der henvises desuden til undersøgelsen "Værdien af revision" (FSR og Epinion, 2010). Projektets formål i forhold til de mindre virksomheder (Regnskabsklasse A og B) var især at undersøge:

- kendskabsgraden i virksomhederne til lov nr. 1232 af 18. december 2012, om forenkling af revisionspligten og dens økonomisk-administrative betydning.
- i hvilke situationer/hvorvidt regnskabsklasse B-virksomheder vælger at lade revisionen foregå efter erklæringsstandardens, og herunder hvorvidt de små regnskabsklasse B-virksomheder, der ikke er revisionspligtige, vælger assistance, review, udvidet gennemgang eller revision af deres årsrapport.
- hvorvidt de mindre virksomheder forventer at få eller allerede har fået en administrativ lettelse via lov nr. 1232 af 18. december 2012.
- hvorvidt de mindre virksomheder mødes af særlige eller supplerende krav i forbindelse med rådgivning og kreditgivning, hvis de vælger/har valgt en erklæring på lavere niveau end revision, og hvilken betydning det har haft for finansieringsomkostningerne/sikkerhedsstillelse.

Endelig var projektets formål i forhold til **revisionsbranchen** at undersøge:

- revisionsbranchens implementering af erklæringsstandardens
- revisorerens oplevelser af pengeinstitutternes kreditgivning
- kundesegmentets behov for administrative lettelser og ændrede behov for revisionsydelser.



Foto: Colourbox.dk / Syda Productions

Projektets organisation og deltagere

Projektet har været opdelt i 3 faser og i sit 2-årige forløb været forankret i UCN, med følgende medarbejdere og bachelorstuderende på finansuddannelserne.

PROJEKTETS ORGANISATION	FASE		
	1	2	3
PROJEKTDELTAGER			
LEKTOR HENNING GERNER MIKKELSEN	X	X	X
LEKTOR ANNE METTE VOLDBJERG	X	X	-
ADJUNKT CHRISTIAN THYBO JEPPESEN	-	X	-
STUDERENDE HENRIETTE LAUSTEN			X
STUDERENDE MARIA SØRENSEN			X

Faser og tidsplan

FASE 1 er en kvalitativ undersøgelse af **pengeinstitutternes rolle** i forbindelse med kreditgivning og værdien af revision/erklæringsstandarder. I efteråret 2014 er gennemført semistrukturerede interviews af bevidst udvalgte erhvervsrådgivere og erhvervskundechefer fra Danske Bank, Nordea, Sydbank, Nørresundby Bank, Spar Nord, Nordjyske Bank og Jyske Bank. Desuden blev Jutlander Bank og AL Bank kontak- tet, men de valgte ikke at deltage i undersøgelsen. De udvalgte pengeinsti- tutter vurderes at repræsentere hoved- parten af den samlede kredit, der bevilges til nordjyske virksomheder (Voldbjerg og Mikkelsen, 2014).

FASE 2 er en kvalitativ undersøgelse af **revisorernes rolle** i forhold til de mindre virksomheders valg af revisionsydelse. Den er gennemført i for-/efteråret 2015 ved semistrukturerede interviews af bevidst udvalgte statsautoriserede revisorer fra EY, Beierholm, Redmark, BDO, Deloitte og Kvist og Jensen. PWC og Brandt Revision ønskede ikke at medvir- ke. De udvalgte revisionsvirksomheder vurderes at repræsentere hovedparten af de samlede administrative ydelser og revisionsydelser, som nordjyske virk- somheder efterspørger (Voldbjerg, Jeppesen og Mikkelsen, 2015)

FASE 3 er en kvantitativ undersøgelse af **virksomhedernes valg** af revisions- ydelser og administrative besparelser. Undersøgelsen er gennemført via en spørgeskemaundersøgelse med tilfældigt udvalgte 92 mindre virksom- heder fra brancherne fremstillingsvirk- somhed, bygge og anlæg samt engros-/ detailhandel. Dataindsamlingen er sket via CATI med interviews fra maj til september 2016 (Mikkelsen, 2016).

Projektet var oprindeligt planlagt gennemført inden for 1½ år, men har strakt sig over godt 2 år. Projektets resultater skal derfor også ses i en tidsmæssig sammenhæng, med løbende refleksion i processen og anvendelse af den viden og erfaring, der løbende er blevet produceret. Herunder kan nævnes, at markedsfor- hol-dene for revisionsydelserne og -virksomhederne har ændret sig i projektperioden, at kendskabet til revisionsydelserne er steget,

og at lovgivningen vedr. erklærings- standarden er blevet bedre implemen- teret hos pengeinstitutter og revisionsfirmaer.



PENGEINSTITUTTER

Kendskab til lovændringer vedr. administrative lettelser

Pengeinstitutternes (erhvervsrådgive- re/kreditchefer) kendskab til lovæn- dringen af 18.12.2012 og den nye erklæringsstandard var generelt til stede, dog ikke på lovtekstniveau. Hos en del pengeinstitutter er holdningen til lovændringerne, at man fastholder de "samme konservative principper" og derfor ikke har tilpasset forretnings- gangene til den omtalte lovgivning.

Et af pengeinstitutterne udtrykte en betydelig forundring over, at man fra lovgivers side har valgt at slække på revisionskravet til de mindre virksom- heder i en situation, hvor man har pålagt pengeinstitutterne en række skærpede krav i lovgivningen. Et pengeinstitut lægger stor vægt på subjektive forhold i forbindelse med deres kreditgivning, hvorfor de har valgt at inddrage dette, samtidig med at forretningsgange ikke er ændret.

Faktuelle ændringer af pengeinstitut- tets kreditgivning/dokumentationskrav

Der er generelt ikke sket ændringer i de interne retningslinjer/dokumentations- krav på baggrund af lovændringen af 18.12.2012. Nogle af pengeinstitutterne inddrager de ændrede muligheder i deres ratingsystem, men da det ikke var inden for de interviewedes arbejdsområde, kunne de ikke svare nøjagtigt på, hvilken påvirkning det havde i ratingsystemet.

Det er forfatternes opfattelse, at disse lovændringer ikke har haft nogen signifikant betydning for pengeinstitut- ternes kreditgivning til deres erhvervs- kunder. Der er ingen forskel på, hvordan pengeinstitutterne behandler deres kunder, uanset om det er før eller efter lovændringen. Hos de fleste af de adspurgte pengeinstitutter har man en meget pragmatisk indgangsvinkel til kunderne, forstået således, at der

tale om en god kunde, som vil "nøjes med" udvidet gennemgang, vil dette være en mulighed. Derimod vil en kunde, som har problemer, altid blive mødt med skærpede krav – og dermed krav om et revideret regnskab.

I forhold til at rådgive kunder om lovændringen har de adspurgte pengeinstitutter alle valgt at overlade dette til revisorerne. På undersøgelsens tidspunkt i efteråret 2014 havde kun få kunder spurgt til ændringerne.

Hvorvidt rente-/gebyrsatserne for kunderne blev ændret, havde pengein- stitutterne ikke et overblik over, da fastsættelsen af renten sker via ratingsystemet. Sydbank havde den opfattelse, at den nye lovgivning blev indført som et politisk projekt for at sikre administrative lettelser for de mindre virksomheder, men det har ikke haft praktisk relevans for bankens kreditgivning. Hos Spar Nord lægger kreditratingen pt. mere vægt på den strategiske analyse af virksomhederne, kundernes adfærd og eventuelle faresignaler.

Vurdering af ændringerne i pengeinstituttets kreditgivning

Pengeinstitutterne blev spurgt ind til deres krav ved kreditgivning, hvis kunderne benyttede sig af erklæringsstandarder.

VILLE DET BETYDE
KRAV OM YDERLIGERE
SIKKERHEDSSTILLELSE,
LAVERE KREDITRATING
ELLER HØJERE
KREDITOMKOSTNINGER?

For Danske Bank er et fravalg af fuld revision som udgangspunkt ensbety- dende med en dårligere rating, og principielt ringere forretningsvilkår. For Sydbank og Spar Nord var det afhængigt af kundens historik samt kompleksitet. For gode kunder er udgangspunktet, at fravalg af revision ikke er et problem, mens der omvendt er krav om reviderede regnskaber ved problematiske kunder.

Jyske Bank forventede ikke, at kunderne ville blive bedt om yderligere sikkerhedsstillelse, lavere creditrating og højere kreditomkostninger, hvis kunderne vælger at benytte erklæringsstandarden.

Til spørgsmålet om, i hvor stort omfang deres kunder ville gøre brug af erklæringsstandarden – og dermed fravælge revision – var opfattelsen hos Danske Bank og Sydbank, at det var i begrænset omfang, dog med en forventning om, at flere ville gøre brug af den fremadrettet. Hos Spar Nord havde 10-20 % spurgt ind til muligheden for fravalg af revision.

I lovbemærkningerne til erklæringsstandardens ændring med besparelser for SMV-segmentet. Vi spurgte derfor pengeinstitutterne om deres forventninger til kundernes besparelse på revision. Sydbank og Danske Bank forventede ingen besparelser, da de forventer samme indsigt i kundernes økonomiske forhold som hidtil. Spar Nord forventede, som det eneste pengeinstitut, besparelser for nogle kunder på mindst 10.000 kr.

Dernæst undersøgte vi, om pengeinstitutterne ville anbefale deres kunder at bibeholde revision af deres årsregnskaber. Både Danske Bank og Sydbank ville i høj grad anbefale dette, da et revideret årsregnskab er det centrale i vurderingen af de enkelte engagementer, herunder også rating. I Danske Bank var man dog skeptisk ved at udfordre rådgiverne på dette punkt, da det indgår i den samlede kreditvurdering af kunderne. Spar Nord var mere specifikke i forhold til kritiske og sårbare kunder samt kunder i særlige brancher, hvor Spar Nord kræver reviderede regnskaber.

I forhold til dokumentation ved kreditgivning svarer alle pengeinstitutter, at de som udgangspunkt altid får forevist pas m.m. i henhold til hvidvaskningsloven. Derudover gjorde Danske Bank opmærksom på, at adgang til et eventuelt revisionsprotokollat ville have direkte indflydelse på kreditratingen. Regnskabsoplysninger hentes direkte hos Erhvervsstyrelsen, mens økonomisk dokumentation for indeværende år indhentes direkte hos kunderne. Er der tale om problematiske kunder, kræves oplysningerne oftere. Og er der tale om nye kunder og virksomheder i vækst, kræves der også budgetter.

Pengeinstitutterne har egne budget- og værdiansættelsesmodeller med henblik på at opnå en mere realistisk værdiansættelse af virksomhedens aktiver og forpligtelser – og dermed egenkapital. Forretningsdokumentation kræves for nye virksomheder og for virksomheder, der ændrer strategi.

Stort set alle pengeinstitutter kræver endvidere virksomhedernes regnskab aflagt efter årsregnskabsloven.



REVISIONS- VIRKSOMHEDER

Revisionsbranchens/revisionsvirksomhedens omverden

Svarene på spørgsmålene fra de forskellige revisionsvirksomheder afviger naturligt på nogle områder og er sammenfaldende på andre. Afvigelserne beror især på, at revisionsvirksomhederne har forskellige præferencer og strategier.

Sammenfaldende er, at både branchen og SMV-segmentet nedjusterer i erklæringer med sikkerhed.

SMV-virksomhederne efterspørger i fortsat større grad en assistanceerklæring, en reviewerklæring eller erklæring om udvidet gennemgang, afhængigt af virksomhedens situation og regnskabsklasse, dog ofte kombineret med mere rådgivning. En del af forklaringen skal også søges i ønsket om administrative besparelser, selv om disse som oftest ikke er af betydeligt omfang. Erhvervsstyrelsen estimerede i en pressemeddelelse d. 22. april 2013 (Erhvervsstyrelsen, 2013), at den samlede administrative besparelse på landsplan ved indførelse af udvidet gennemgang ville ligge på 236 mio. kr. årligt. Undersøgelsen har ikke kunnet dokumentere en konkret besparelse for de nordjyske SMV-virksomheder, da de interviewede revisionsvirksomheder ikke har nogen opgørelse herpå.

Desuden er branchen selv med til at fremme udviklingen, og baggrunden herfor skal søges i en kombination af flere forhold. Dels er der en intensiveret og skærpet kamp om kunderne,

dels er der hensynet til det ansvar, der påhviler dem i forhold til erklæringer med sikkerhed.

Endvidere har den generelle udvikling mod mindre sikkerhed og mere lempelige krav på internationalt plan for SMV-segmentet betydning.

Det forekommer herunder paradoksalt, at brancheorganisationen, FSR, holder fanen højt med hensyn til sikkerhed, og at branchen er samfundets garanter for retvisende regnskaber, mens medlemsvirksomhedernes praksis stort set går i den anden retning!

Desuden har nogle virksomheders interne strategier medført ændringer i produktmixet, således at revisionsvirksomhederne i stigende omfang flytter fokus fra regnskabs- og revisionsopgaver mod rådgivningsopgaver på f.eks. skatte- og afgiftsområdet, IT-sikkerhed, interne kontroller, diverse analyser, m.m. Det har ikke været muligt at dokumentere dette ud fra virksomhedernes seneste årsrapporter, da disse ikke indeholder omsætningstal på kundesegmenter, men alene i nogle tilfælde en opdeling på revisionsopgaver, skatterådgivning og andre ydelser.

Relationer til pengeinstitutterne

Revisionsvirksomhedernes opfattelse er generelt, at de har et godt samarbejde både formelt og uformelt med pengeinstitutterne.



Foto: Colourbox.dk

Revisionsvirksomhederne har ved lovens/erklæringsbekendtgørelsens vedtagelse haft informationsmøder om forskellene i revisorpåtegningerne og informerer tillige herom på regnskabsmøder i virksomhederne og ved møder i pengeinstitutterne. Men det er generelt opfattelsen, at fastholdelse og distribution af viden om forskellene er begrænset, dog med undtagelse af de store pengeinstitutters erhvervsafdelinger.

Som ovenfor angivet er udviklingen med downgrading af sikkerheden sket via et krydspres fra både branchen selv, fra de generelle tendenser mod lempeligere krav til SMV-virksomhederne og via SMV-segmentets ønske om administrative besparelser.

Det er revisionsvirksomhedernes opfattelse, at der siden lovens vedtagelse er sket en ændret holdning i forhold til at anvende udvidet gennemgang i stedet for revision. I starten var pengeinstitutterne mere forbeholdne, men i dag oplever revisionsvirksomhederne, at nogle pengeinstitutter har fået mindre risikoaversion i forhold til anvendelse af erklæringerne.

Herimellem står pengeinstitutterne og kreditgivere, der efter finanskrisen har oplevet skærpede krav til deres kapitaldækning og risikovurderingen på deres udlån. Pengeinstitutterne stiller fortsat krav om revision på lavt creditratede kunder, men accepterer qua ovennævnte udvikling også lavere sikkerhed på øvrige kunder. Vi bemærker her, at dette er en ændring i forhold til de svar, vi fik i projektets fase 1, se ovenfor. Hvorvidt dette skyldes mindre risikoaversion og/eller ikke tilstrækkelig indsigt i forskellene på og konsekvenserne af de enkelte revisionsprodukter – eller andre forhold – har undersøgelsen pt. ikke kunnet besvare.

SMV-virksomhedernes finansieringskilder er fortsat i al overvejende grad pengeinstitutterne, suppleret i nogen grad med midler fra Vækstfonden. Anvendelse af Crowdfunding/-funding er der pt. stort set ingen erfaring med, og der er ikke etableret nogen relationer eller distributionskanaler til de eksisterende platforme som Flex-Funding eller Lendino Club.

TAKTISK/STRATEGISK TILGANG TIL DEN ADMINISTRATIVE LETTELESE VED UDVIDET GENNEMGANG?

Produkt-/markedstilpasning

Den generelle holdning iblandt revisionsvirksomhederne er, at deres produkter fra revision, udvidet gennemgang, review til assistance stort set er homogene produkter, som den enkelte SMV-virksomhed ikke kan se forskel på, og som den enkelte revisionsvirksomhed derfor ikke kan differentiere sig på. Differentieringen er derimod personorienteret og møntet på den underskrivende revisor, hvilket også tidligere analyser og hovedopgaver fra CMA-studerende dokumenterer.

Prisen på det standardiserede produkt hos den enkelte revisionsvirksomhed afviger sjældent betydeligt, og revisionsvirksomhederne bruger generelt ikke prisen som en konkurrenceparameter. Desuden har revisionsvirksomhederne ikke justeret prisstrukturen som følge af erklæringsbekendtgørelsen. Differentieringen sker dog ofte således, at det er svært for kunden at se og kende forskellene på indholdet og dermed den indsats og kvalitet, som revisionsvirksomheden yder.

Med hensyn til prisen betydning for valg af erklæringer med forskellig sikkerhed forekommer der lidt forskellige vurderinger. Det kan være prisen, men det afhænger typisk af kundetypen, herunder om kunden har større lagre og mange debitorer, har kvalitet i sine forretningsgange og interne kontroller, har en god økonomi, ejerformen m.m. For en kunde med gode interne kontroller og veldokumenterede forretningsgange er besparelsen typisk lille.

Samtlige interviewede revisionsvirksomheder oplever, at der i stigende omfang "downgrades" i forhold til erklæringer med sikkerhed. Det vil sige, at en stigende del af regnskabsklasse A alene får assistanceerklæringer, og en stigende del af regnskabsklasse B-virksomheders regnskaber ikke påtegnes med en erklæring om revision.

Jf. en undersøgelse af revisorerklæringer (FSR, 2014) understøttes ovenstående af én af konklusionerne:

"Undersøgelsens resultater peger desuden på, at der er en markant bevægelse mod at afgive flere erklæringer uden sikkerhed i form af de såkaldte assistanceerklæringer. Ved en sådan assistanceerklæring skal revisor netop ikke udføre det arbejde i form af revision eller gennemgang, der giver sikkerheden

for, at tallene er retvisende. Det drejer sig om assistanceerklæringer på regnskaber for regnskabsklasse A-virksomheder og små regnskabsklasse B-virksomheder. Baggrunden er, at disse netop tilhører gruppen af virksomheder, der kan fravælge revision."



Foto: Colourbox / Konstantin

Denne udvikling er for nogle revisionsvirksomheder mere styret fra markedet, herunder kundernes ønske om besparelser og kollegers ønske om stigende markedsandele, mens den i andre revisionsvirksomheder er en mere bevidst og styret markeds- og produktstrategi.

I erklæringsundersøgelsen (FSR, 2014) er dette også afdækket ved, at 58 % af revisorerne svarer "ofte" eller "meget ofte" på spørgsmålet om, hvorvidt de vil anbefale en erklæring om assistance med opstilling af regnskab frem for en med sikkerhed, når klienten har muligheden.

Revisionsvirksomheder oplyser virksomhederne om deres muligheder og værdien heraf, hvorefter virksomheden tager stilling til, hvilken grad af sikkerhed de ønsker i forhold til revisors erklæring. Således opretholder revisionsvirksomhederne deres uafhængighed over for deres kunder.

Det er i sidste ende kundens valg, om der skal udføres revision eller anden form for arbejde. Alle interviewede revisionsvirksomheder, bortset fra én, undgår nærmest revision, hvis kunden har et relevant valg mellem de forskellige revisorydelser. Incitamentet hertil er revisortilsynets kvalitetskontrol, se Kvalitetskontrollen for 2014 (FSR, 2014) og tilsvarende (Erhvervsstyrelsen, 2017).

Hvis revisor har mindre grad af sikkerhed i forhold til sin erklæring, er der større chance for, at revisor kommer igennem kontrollen uden bemærkninger. Dette er også afspejlet i mange af kommentarerne i "Analyse af revisorerklæringer" (FSR, 2014), dog med en mere negativ og frustrerende tilgang til det meget formalistiske i kvalitetsstyringssystemet og oftest for brugerne uforståelige i erklæringerne.

Flere revisionsvirksomheder oplever, at udvidet gennemgang for regnskabsklasse B-virksomhederne er mindre brugbar, og at den tidligere sondring alene mellem review og revision er tilstrækkelig. Udvidet gennemgang anses for ikke at tilføre erklæringerne nævneværdig merværdi.

Af erklæringsopgaverne vurderer de adspurgte virksomheder, at andelen med udvidet gennemgang medio 2015 ikke udgør mere end ca. 5 % af det samlede antal erklæringer på regnskab/revision. I "Analyse af revisorerklæringer" (FSR, 2014) var det ca. 1 % på A-virksomheder, 5 % på små B-virksomheder og ca. 8 % på store B-virksomheder. Det kan derfor konkluderes, at andelen medio 2015 ikke har ændret sig signifikant fra 2014.

UCN Finans har undret sig over, at andelen med udvidet gennemgang ikke er blevet større siden indførelsen og "Analyse af revisorerklæringer" (FSR, 2014), og at det måske kan tilskrives den relativt mindre prisforskel, der er oplyst på revision og udvidet gennemgang. Om denne forskel så alene kan henføres til forskel i arbejdsindsats, eller der også er en prispolitisk årsag, har undersøgelsen ikke kunnet afdække.

Operationelle ændringer af forretningsgange

På det operationelle plan har der generelt ikke været de store ændringer, eftersom den interne eller eksterne faglige afdeling har foretaget tilretninger i kvalitetsstyringssystemet og regnskabs-/revisionsprogrammet Caseware/Caseview. Det er således et spørgsmål om til- eller fravalg i dette program, der både afgør, hvilken erklæring der skal medtages i regnskabet, og de arbejdshandlinger, der er forbundet med assistance, review, udvidet gennemgang eller revisionserklæringer.

Som ovenfor angivet foreskriver revisionsvirksomhedernes forretningsgange og etik, at virksomhederne skal oplyses om muligheder og værdien heraf, hvorefter virksomheden tager stilling til, hvilken grad af sikkerhed de ønsker i forhold til revisors erklæring. I praksis overlader mange mindre virksomheder dog afgørelsen til revisorerne, da de ikke selv forstår forskellen, og da de forventer, at

"REVISOR HAR STYR PÅ DET."

(Voldbjerg, A.M., Jeppesen, C.T. og Mikkelsen H.G., 2015)

Afgørelsen heraf kan også tages med til møder hos kunde og pengeinstitut, til generalforsamlinger m.v. Her vælger kunden ud fra revisors viden og anbefalinger, hvilken form for erklæring der skal påtegnes i året, eller næste år. Som ovenfor nævnt, og som også er dokumenteret i "Analyse af revisorerklæringer" (FSR, 2014), er der en tendens til, at revisionskontorerne afgiver erklæringer/påtegninger med mindre sikkerhed, og nærværende undersøgelse viser også, at revisorerne anbefaler dette, når det giver mening og er værdiskabende for kunden. Én af de adspurgte virksomheder går dog imod trenden og har forsøgt at holde fast i det høje sikkerhedsniveau.

For virksomheder i regnskabsklasse B er den faglige forskel i princippet meget lille, når man går fra review til udvidet gennemgang, jf. FSR's oversigt over forskelle i revisorerklæringer (FSR, 2014). Der kan dog være mindre besparelser for kunden, hvis kunden nedgraderer fra revision til udvidet gennemgang. Besparelserne ved at vælge udvidet gennemgang i stedet for revision er typisk 5-10.000 kr., mens andre ændringer kan have langt mindre betydning. Besparelserne er dog set i forhold til det samlede honorar ofte af mindre betydning, hvorfor det ikke altid er honoraret/besparelsen, der er begrundelsen for at vælge en erklæring med mindre grad af sikkerhed.

Relationer til pengeinstitutternes kreditgivning

Det er revisionskontorerne opfattelse, at en del ansatte i pengeinstitutterne kun har begrænset viden om forskellen på de forskellige erklæringer, dog med nogen større viden i de store pengeinstitutters erhvervsafdelinger. Dog er forståelsen af de enkelte erklæringer generelt blevet bedre i forhold til tidligere.

Selv om bankernes credit-ratingsystemer er blevet tilpasset revisorerklæringerne, har de adspurgte revisionsvirksomheder ikke set eksempler på, at en kunde har fået ændret sin credit-rating ved valg af en erklæring med lavere sikkerhed, eller fået stillet krav om yderligere sikkerhedsstillelse. Der er dog enkelte eksempler på, at kunder er blevet varslet en mindre rentestigning.

Det er kun ved "dårlige" kunder og kunder med store risikofyldte aktiver i debitorer og varebeholdninger, at det kan have en indvirkning, og i disse tilfælde stiller pengeinstitutterne typisk krav om en revisionspåtegning.

Administrative lettelser og ændret revisionsydelse

De mindre erhvervsvirksomheder efterspørger generelt administrative lettelser, men anser typisk ikke revisionserklæringerne som grundlag herfor. Kunderne i SMV-segmentet har desuden ikke indsigt i forskellen på dem og har heller ikke den store interesse heri. Afgørelsen herpå overlades typisk til revisoren. Revisoren varetager sin oplysningspligt, og i de tilfælde, hvor det giver værdi for kunden samt i de tilfælde, hvor revisionsvirksomhederne selv vurderer det som en fordel at afgive erklæringer med mindre sikkerhed, da vælges disse løsninger.

Da revisionsvirksomhederne ikke ser den store forskel på ydelsen udvidet gennemgang og de hidtidige review/revision, er det fortsat begrænset, hvor udbredt denne nye ydelse er blevet. Den væsentligste bevægelse i SMV-markedet, herunder især i relation til regnskabsklasse A og de små i regnskabsklasse B, er i retning af assistanceerklæringer.

KONKLUSIONER – DE MINDRE ERHVERVSVIRKSOMHEDER

Fase 3 af udviklingsprojektet er gennemført fra maj-september 2016. Undersøgelsens resultater ligger i god forlængelse af de resultater, som denne undersøgelses fase 1 og fase 2 dokumenterede gennem kvalitative interviews med pengeinstitutter og

revisionsvirksomheder. Undersøgelsens resultater er desuden stort set i overensstemmelse med de erklæringsundersøgelser, som FSR tidligere har gennemført i august 2016 (FSR og Experian, 2016).

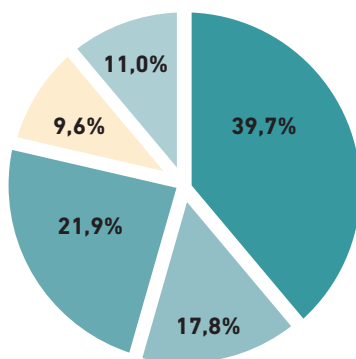
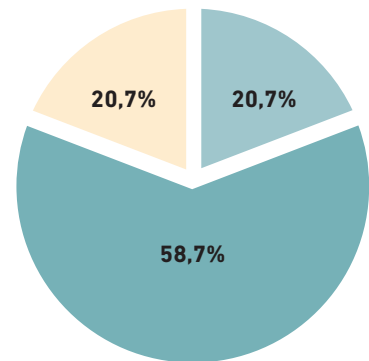
Erklæringernes fordeling

1 Andelen med udvidet gennemgang er på ca. 21 % og signifikant højere (p-værdi på 1,5 %) blandt de undersøgte nordjyske virksomheder end de 11 %, der fremgik af FSR's undersøgelse af 2014-regnskaberne (FSR og Experian, 2016).

2 Fordelingen af erklæringerne er den samme i de tre undersøgte brancher, og undersøgelsen kan heller ikke dokumentere nogen signifikant forskel på, om erklæringen afgives af en af de seks store revisionsvirksomheder eller en af de mange mindre revisionsvirksomheder. Dog er der – naturligt nok – blandt aktieselskaber en væsentlig større andel med revision.

FIGUR 1 ANDELE AF REVISIONSYDELSE

■ Assistance ■ Revision ■ Udvidet gennemgang



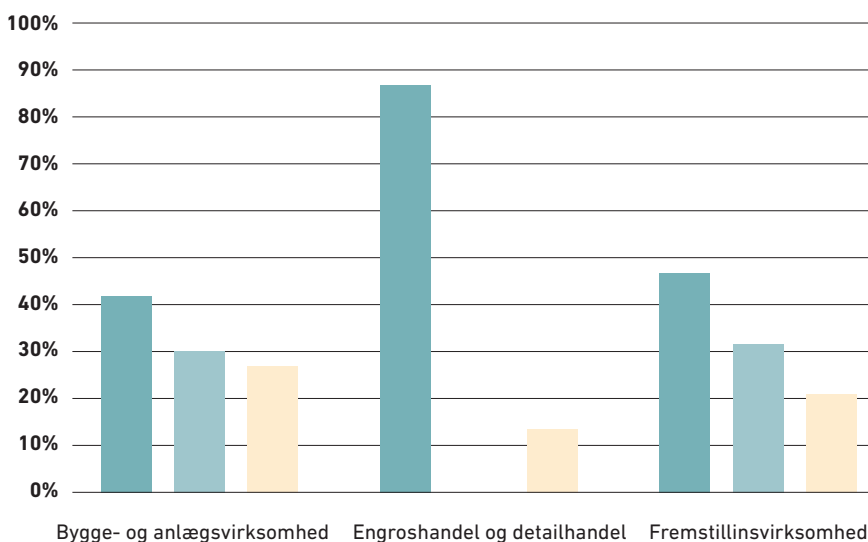
Kendskabet til udvidet gennemgang

1 Undersøgelsen dokumenterer, at ca. 40 % af de virksomheder, der ikke bruger udvidet gennemgang, intet kendskab har (niveau 1 på skala fra 1-5) til erklæringsydelsen, og at yderligere knap 18 % kun har ringe kendskab (niveau 2). Der synes derfor at være et betydeligt informationsbehov.

FIGUR 2 RESPONDENTERNES KENDSKAB TIL UDVIDET GENNEMGANG

■ 1 Intet kendskab ■ 2 ■ 3 ■ 4 ■ 5 Stort kendskab

2 Undersøgelsen kan ikke dokumentere nogen sammenhæng mellem kendskabsniveauet, og om virksomheden i dag har assistance eller revision, og der er heller ikke tegn på, om virksomheden får sin revisionsydelse fra en af de seks store revisionsvirksomheder eller en af de andre i branchen.



FIGUR 3

KENDSKAB FORDELT PÅ BRANCHER

3 Undersøgelsen dokumenterer derimod, at kendskabsniveauet er signifikant lavere i branchen engros- og detailhandel sammenlignet med de to andre undersøgte brancher:

■ Svar 1 eller 2
■ Svar 3
■ Svar 4 eller 5

Ændring i revisionsydelse/-erklæring inden for de seneste 3 år

Knap 25 % af de adspurgte virksomheder har ændret ydelse, og heraf har ca. 60 % i dag udvidet gennemgang og ca. 15 % assistance. Den tidligere påviste tendens mod nedgradering i både FSR's og den nuværende undersøgelse ses derfor også her.

Knap 90 % af de adspurgte virksomheder har ikke oplevet, at deres pengeinstitut har stillet krav til revisionsydelsen. Ca. 5 % har oplevet, at kravet var revision. Resten vidste det ikke. Undersøgelsen kan desuden ikke dokumentere nogen signifikant forskel

på kravet i de enkelte brancher, i store/andre revisionsvirksomheder eller på pengeinstitutterne. Pengeinstitutternes evt. krav til revisionsydelsen beror derfor, som også påvist i denne undersøgelses fase 1, på en individuel vurdering af det enkelte kundeengagement.

Af de virksomheder, der ikke har ændret revisionsydelse, har knap 15 % drøftet en ændring med deres revisor. Disse er ligeligt fordelt mellem virksomheder med revision og assistance, så drøftelserne omfatter åbenbart både op- og nedgradering af sikkerheden i erklæringerne. Dette blev også

dokumenteret i denne undersøgelses fase 2. (Voldbjerg, A.M., Jeppesen, C.T. og Mikkelsen H.G., 2015).

Ca. 50 % af virksomhederne med udvidet gennemgang har oplyst, at de har fået en besparelse på revisionen, som i gennemsnit ligger på 5-10.000 kr. årligt. Beløbet er i overensstemmelse med tidligere resultater, men det er overraskende, at kun hver anden virksomhed har oplevet en besparelse. Der kan ikke dokumenteres nogen konsekvenser på vilkårene i pengeinstitutterne.



Foto: Colourbox / Prathan Chorrungsak

Litteraturliste

- FSR og Epinion (2010): Værdien af Revision.
- FSR (2013a): Interessen for udvidet gennemgang hos revisors kunder.
- FSR (2013b): Virksomhedernes adgang til finansiering i 2013.
- FSR (2014): Forskellen på revisors erklæring.
- FSR (2016): Fokus på finansiering hos SMV'er - Adgangen til finansiering og betydningen af finansieringssituationen.
- Mikkelsen, H.G. (2016): Undersøgelse af kreditgivning til mindre virksomheder i Region Nordjylland. – Brug af revisorerklæring og deres betydning for kreditvurdering. Afrapportering af Fase 3.
- FSR (2014): Analyse af revisorerklæring, sept. 2014.
- FSR og Experian (2016): Revisors kunder: Valg af erklæring og risiko.
- FSR (2014): Foreløbige resultater af kvalitetskontrollen for 2014.
- PWC og CBS (2011): Værdien af årsrapporten.
- Voldbjerg, A.M., Jeppesen, C.T. og Mikkelsen, H.G. (2015): Undersøgelse af kreditgivning til mindre virksomheder i Region Nordjylland – Brug af revisorerklæring og deres betydning for kreditvurdering. Afrapportering af Fase 2.
- Voldbjerg, A.M. og Mikkelsen, H.G. (2014): Undersøgelse af kreditgivning til mindre virksomheder i Region Nordjylland. – Brug af revisorerklæring og deres betydning for kreditvurdering. Afrapportering af Fase 1.



Foto: Colourbox / Pernille Bering