



Studieresa till USA
den 15 - 22 november 2003

Skuldrådgivningskonsulterna
Marie Råby Gunhild Wasstorp Villareal

Syfte med resan

Avsikten med resan till USA var att få kunskap om hur man arbetar där för att komma till rätta med skuldsättningsproblem. Vi ville veta hur budget- och skuldrådgivning fungerar, hur det är organiserat, vilka arbetsmetoder man använder, vilka erfarenheter man har gjort och vi ville få träffa kolleger inom vårt yrke.

USA fungerar inom kreditvärlden som ett ”föregångsland”, och har en betydligt längre budget- och skuldrådgivningstradition än Sverige.

Studiebesök i New York

När allt var klart med Association for financial counseling and planning education (AFCPE) och vi var välkomna till Savannah och konferensen, beslöt vi oss för att göra ett eller flera studiebesök på någon skuldrådgivningsbyrå. Vi visste att det fanns en mycket lång rådgivningstradition i USA och tänkte att det borde finnas byråer eller kontor dit skuldsatta kunde vända sig.

Att hitta en sådan byrå visade sig inte alls vara så lätt som vi trodde. Det fanns mängder av information via internet, information som riktade sig till skuldsatta amerikaner. Men det mesta verkade fungera just som en kontakt med frågor och svar förmedlade enbart skriftligt via internet. Det fanns också telefonnummer angivna, men dessa gick så gott som uteslutande till olika ”call-centers”, där kontoren tycktes ligga på många olika ställen runt om USA, inget i New York. Informationen var också svårtolkad, det verkade vara en fullkomlig ”djungel” av olika slags byråer. En del som kallade sig ”a non-profit agency” men ändå tog betalt på olika sätt, andra verkade ha kopplingar till religiösa samfund. Några verkade också mycket affärsinriktade. Vi ville ju helst hitta en motsvarighet till våra svenska kommunala budget- och skuldrådgivningstjänster. Vi vände oss därför till svenska konsulatet i New York. De bekräftade bilden av ”call-centers”, och även bilden av ”djungel”, men kunde också förmedla en kontakt med en skuldrådgivningsbyrå på Manhattan dit vi var mycket välkomna. Byrån hette Budget- and Credit Counseling Services (BUCCS) och var den största i New York City. Av de reaktioner att döma som vi senare fick på konferensen i Savannah när vi berättade om BUCCS, förstod vi att det var en av USA:s mest kända rådgivningsbyråer som många nämnde med respekt.

Besök hos BUCCS 17 november

Kontoret ligger på Fifth Avenue på nedre Manhattan. Det första vi såg var ett överfullt väntrum och att det överallt stod stora Genomskinliga papperskorgar fulla av sönderklippta kontokort.

Vi togs emot av BUCCS grundare och chef Luther R. Gatling, vice vd Cynthia Merritt och några av rådgivarna i ett konferensrum med väggar fulla av fotografier på mr Gatling tillsammans med olika celebriteter. Där fanns ett flertal amerikanska presidenter, TV-stjärnor, idrottsstjärnor, industrimagnater och det allra senast tagna fotot visade Gatling tillsammans med Hillary Clinton.



Trots olikheten i den yttre inramningen visade det sig snart att likheten mellan svensk och amerikansk rådgivning trots allt var överraskande stor. BUCCS profilerar sig som en ”non-profit-agency”. Byrån är licensierad av Banking Departement, enligt Gatling en förutsättning för att kunna räknas som seriös. Kontoret är stort, med upp emot 100 anställda. Ca 8.000

personer söker sig varje år till byrån, de flesta skuldsatta. Sammanlagt ”hanterar” BUCCS skulder på 120 miljoner dollar per år. Besökarna som vänder sig till BUCCS betalar ingenting vid första besöket, men väljer de fortsatt rådgivning och hjälp betalar de 25 USD i månaden. BUCCS finansieras av dessa avgifter och av välgörenhet från rika personer och institutioner (det var här betydelsen av fotona på väggen stod klar!). BUCCS förhandlar sig också till ett par procent av de inbetalningar som de skuldsatta, dvs. de som har betalningsförmåga, gör till sina fordringsägare.

Som svar på vår skepsis till det sistnämnda sa Gatling snabbt att han var oerhört stolt över att BUCCS var den enda byrån i USA som uppmanade till ”bankruptcy”, konkurs, *se nedan**, när de ansåg att den skuldsatte inte hade något betalningsutrymme alls. Han försökte alltså inte få betalt för egen vinning när det skulle innebära ett utnyttjande av den skuldsatte. Han använde samma uttryck som vår svenska kronofogde – ”man kan inte lugga en flintskallig”. Han menade att byrån klart respekterar att en skuldsatt måste få ha kvar ”skälig levnadsnivå”. För att hålla denna, som Gatling uttryckte det, ”mänskliga syn” på arbetet hade han begärt att inga kreditorer/fordringsägare skulle sitta med i BUCCS styrelse. Den allmänna opinionen i dessa kretsar var att inte acceptera konkurs som utväg.

En stor fördel med det amerikanska systemet gällde just ”servicen” till de skuldsatta i och med att byrån hanterar alla utbetalningar till fordringsägarna. Oavsett hur många fordringsägare klienten har, när en betalningsuppgörelse och överenskommelse med samtliga fordringsägarna arbetats fram betalar klienten en gång i månaden in det sammanlagda beloppet till BUCCS. Därefter ser BUCCS till att varje fordringsägare får sin del, minus den överenskomna procentandelen. Detta förde tankarna till det skotska och brittiska systemet med ”Paylink”, en organisation som (dock utan provision) förmedlar en enda inbetalning från den skuldsatte till fordringsägarna, oavsett hur många de är. Ett sådant system har vi länge önskat att vi hade i Sverige.



När Gatling och hans rådgivare beskrev hur arbetet med skuldsatta gick till, var det ganska väl överensstämmande med hur budget- och skuldrådgivare i Sverige arbetar. Samma helhetssyn och behov av tålamod eftersom det är ett förändringsarbete som tar tid. Samma behov av att arbeta mycket med motivation och realistiska betalplaner. De visade bl.a. sitt arbetsmaterial, blanketter, broschyrer och statistik som påminde om det vi har.

En inte oväsentlig skillnad mellan den amerikanska och den svenska rådgivningen är emellertid målet för rådgivningen. I Sverige är det att den skuldsatte ska kunna leva ett självständigt ekonomiskt liv och ha bestående kontroll över inkomster och utgifter och inte skuldsätta sig på nytt. I USA är målet, vilket vi hörde vid ett flertal tillfällen under vår resa och vad som också står i bl.a. BUCCS program, att hjälpa den skuldsatte ”so that a financially healthy consumer is returned to the credit market”. Deras samhällsekonomiska perspektiv är att för att samhället ska må bra bör alla konsumera, även om det sker på kredit.

Byrån arbetar också med utbildning av rådgivare och det accrediteringssystem för rådgivare som finns över hela USA. En grundförutsättning för att bli accrediterad budget- och skuldrådgivare är högskoleutbildning. BUCCS har ett omfattande informationsåtagande för skolor och organisationer och organiserar ett flertal studiecirkel. De anordnar också särskilda

gruppträffar, med bl.a. rollspel på programmet, för att förbereda klienter som ska till domstol i samband med konkurser.

När vi efteråt summerade våra gemensamma intryck av besöket var det, förutom tankar kring byråns finansieringssystem, den påtagliga stolthet som både Gatling själv och hans medarbetare visade när de pratade om sitt arbete. Att hjälpa skuldsatta var uppenbarligen ingen tung eller hopplös uppgift. Där kände vi igen oss.

AFCPE:s konferens i Savannah 19–22 november.



Att komma till Savannah i Georgia från det gråa, regniga och hektiska New York var nästan som att komma till en helt annan värld. Solen sken, människorna log, alla pratade långsamt och rörde sig långsamt. Det var *tyst*, dvs. inga polis- och ambulanssirener som i New York där de tjuter oavbrutet. Mycket behagligt.

Konferensens deltagare var huvudsakligen AFCPE-medlemmar, och för dem är denna årliga konferens ett självklart inslag.

Medlemmarna kommer från hela USA. Så när som på några deltagare från Kanada var vi två de enda utlänningarna.

I konferensprogrammet hade vi noterat att de hade en förkonferens dagarna före huvudkonferensen. Den vände sig till försvarets deltagare. Armen, marinen och flygvapnet har alla anställda budget- och skuldrådgivare och detta anses vara en självklar förmån för all militär personal. Försvaret har bl.a. många anställda på utlandsuppdrag och detta kan innebära påfrestningar på ekonomin, särskilt för den som kanske blir kvar ensam hemma med amorteringar på hus, dyra skolor etc.

Det stora flertalet av AFCPE-medlemmarna arbetar inte med just skuldrådgivning. Det vanligaste uppdraget verkar vara undervisning i hushållsekonomi, ekonomisk planering och förebyggande arbete. Många arbetar med forskning och kopplingen till universiteten var påtaglig. Det visade sig snart att det ändå fanns en stor andel deltagare, åtminstone på just den här konferensen, som arbetade som skuldrådgivare och innehållet både i flertalet av huvudtalen och på flera av delseminarierna kändes direkt riktat till oss.

Några exempel på innehållet i föredragen:

Michelle Singletary pratade om ”*Empowering Everyday People to Take Control of their Money*”. M. Singletary arbetar som ekonomijournalist på The Washington Post och har skrivit ett flertal böcker i ämnet familjeekonomi. Ett humoristiskt och oerhört uppskattat föredrag med massor av goda råd för att förbättra hushållsekonomin. Inga direkta nyheter för oss men det är ju inte så dumt att få sin gamla kunskap bekräftad. Hon pratade också om förhållandet mellan uppfostran och hanterandet av pengar. Ett av hennes stora bekymmer gällde det amerikanska synsättet på och bruket av kreditkort som hon tyckte var förödande. ”För att förstå pengar behöver man se dem”.

Constance M. Kilmark pratade om ”*Balancing Emotional and Psychological Aspects of Money With the Facts*”. C. Kilmark har kallats ”Dr. Ruth of Money”, och har deltagit i Åt

skilliga TV-program om ekonomi. Hon har arbetat som budget- och skuldrådgivare i nästan 30 år och har startat rådgivningsföretag i Madison. Hon föreläser för anställda inom bankväsendet, kreditmarknaden, socialtjänst, psykiatri, ja överallt. Hon pratade om en ”finansiell personlighet” som är sammansatt av biologiska faktorer, familj och omgivning, säkerhetstänkande, kunskap, självförtroende som gör oss mer eller mindre mottagliga för en påstridig och aggressiv kreditmarknad. Även C. Kilmark pratade upprört om kreditkortsmarknaden och om erbjudande av typen ”Vi ställer inga onödiga frågor”, som hon ironiskt menade var ”genialt” eftersom det kanske är det enda som hade behövts. ”Behöver jag verkligen låna och har jag råd att betala tillbaka?” Köpet separeras från debiteringen. Constance M. Kilmark drog ner stora applåder när hon påstod att ”kreditkort är tillverkade av olja och innehåller kemikalier som påverkar hjärnan”.

Hon påpekade vikten av att ha tålamod i budget- och skuldrådgivningsarbetet och att alltid avsätta två timmar för första besöket. Den sammanlagda rådgivningstiden ligger på mellan 10 och 12 timmar i genomsnitt. Hon månade om att man såg till alla medlemmar i en familj och att två makar eller samboende alltid bör vara delaktiga i rådgivningen. Hon hade också som rutin att göra uppföljningar av varje ärende. Den här metodbeskrivningen stämmer väl överens med vår svenska arbetsmetod.

C. Kilmark avslutade med att berätta om att det nu var vanligt att femåringar utrustades med kreditkort + pinkod för att kunna betala sin skollunch!

Teresa A. Sullivan pratade om ”*Bankruptcy and Consumer Credit in America*”. T. Sullivan arbetar på University of Texas och var en av USA:s ledande experter på konkurser. Hon har gett ut flera böcker om konkurser och kreditmarknaden och har tillsammans med universiteten i Illinois och Pennsylvania undersökt 2.400 privata konkursärenden. Genomsnittsskulden var 45.000 dollar och de vanligaste orsakerna till konkurs var arbetslöshet, skilsmässor och sjukdom. Restskulder från förlustförsäljningar av bostäder och medicin- och sjukvårdsskulder var de vanligaste skulderna. Master Card var den största fordringsägaren och då handlade det inte om lyxkonsumtion utan om just sjukvård och medicin som man i USA betalat med kreditkort. För skuldrådgivarna innebar dessa skulder ett stort problem, eftersom fordringsägarna ytterst sällan gick med på avskrivningar. Kreditkort var den snabbast ökande orsaken till konkurs. Hon nämnde några särskilda problemområden:

- Den stora gruppen ”baby-boomers”, personer födda under de barnrika åren på fyrtioalet som nu närmar sig pensionsåldern och som inte har några besparingar.
- De som lever sitt liv på ständig kredit – offer för ”revolving credits”, dvs de betalar hela tiden av för lite på kontokortsskulderna och blir aldrig av med dem. Det innebär att de hela tiden betalar mycket högre räntor. Räntorna på kreditkort har inte gått ner som den övriga kreditmarknaden.
- Den allmänna och växande attityden att skulder är normalt – alla har det. Det faktum att ”skuldrådgivningsbranschen” ökar lockar till sig allt fler oseriösa byråer.

***Konkurslagstiftning**

Den amerikanska konkurslagstiftningen var ett hett debatterat område. Eftersom man inte har någon skuldsaneringslag är konkurs det enda som återstår om man definitivt inte kan betala sina skulder.

Det finns två viktiga paragrafer:

Chapter 7 som innebär en fullständig konkurs, där domstolen efter att ha krävt in samtliga tillgångar inklusive bostaden, avskriver alla fordringar. För en del kan detta upplevas som en klar lättnad, men de sociala konsekvenserna är ofta mycket stora och man får dessutom en betalningsanmärkning i 10 år. Det gör livet komplicerat i USA eftersom allt tycks handla om kreditvärdighet!

Chapter 13 som bygger på en återbetalningsplan under vanligtvis 5 år och som förutsätter att det finns ett betalningsutrymme som domstolen kan acceptera. Den största fördelen är att man kan få behålla sin bostad. Det kan innebära att man får flytta till ett billigare boende. Undantag från den regeln gällde i Texas och Florida, där man i princip kunde bo kvar i mycket dyra bostäder och ändå göra konkurs. Ett flertal skuldtyper är undantagna i konkurslagstiftningen och måste betalas, tex. ett flertal skatter, studiemedel och underhåll. För närvarande ligger det ett lagförslag i senaten som många tar för givet ska ”klubbas” inom kort. Man vill göra ett tillägg till Chapter 13 som innebär att om paragrafen ska kunna användas krävs att man först varit hos en budget- och skuldrådgivare. Fordringsägarna ser helst att man gör upp utan domstolens inblandning och är för denna lagändring. De flesta skuldsatta behöver hjälp med att få en ordnad vardagsekonomi och ett ändrat köpbeteende, dvs. en långsiktig hjälp istället för konkurs.

Avslutande paneldebatt

Under en paneldebatt som avslutade konferensen påpekades bl a att många konkurser inte haft bestående ”verkan”. Många skuldsätter sig på nytt. Många rådgivare kände sig frustrerade över att lagen dröjer, men var likväl säkra på att den klart skulle gå igenom. De flesta konkursdomare rekommenderade redan rådgivning som första åtgärd. I samband med paneldebatten visades också ett TV-inslag från en av nyhetskanalerna. Inslaget berättade om

det växande bekymret med oseriösa rådgivningsbyråer. Som exempel nämndes en byrå, som marknadsförde sig som en ”non-profit-organisation”, men som gjort stora förtjänster genom att hjälpa skuldsatta att få avbetalningsplaner med sina fordringsägare. Avbetalningar, som enligt amerikansk tradition betalades in till rådgivningsbyrån, men som sedan byrån behöll för egen räkning. När klienterna protesterade hade man sagt på byrån att de självklart bara behöll första månadens inbetalning och att de tog för givet att detta var ett frivilligt ”bidrag”. Enligt både TV-reportern och vår konferenspanel var detta en vanligt förekommande och växande ”system”. Den stora frågan för dagen och som konferensdeltagarna fick ”ta med sig” var: Var ska pengarna komma ifrån för att försörja branschen?



Våra reflexioner:

Till att börja med så kände vi oss klart lättade över att slippa ta ställning till den avslutande frågan. Vår kommunala skattefinansierade budget- och skuldrådgivning kändes som en riktig och konsekvent bas för denna verksamhet, där alla medborgare har samma rätt att utan kostnad få hjälp med att reda ut en tilltrasslad ekonomi och skuldsituation. Få hjälp att ”göra rätt för sig” utifrån sin förmåga. Exempelen från USA visade tydligt att även om företag och byråer sade sig arbeta utan vinstintresse så kunde man inte lita på det. Hela debatten om etik inom branschen, om att profitera på skuldsatta, kändes främmande.

Det som vi upplevde som mycket intressant var den återkommande diskussionen om och ifrågasättande av kontokortssamhället. Bruket av kontokort och snabba krediter växer också i Sverige och uttrycks ibland som en nödvändig och självklar utveckling.

En annan positiv lärdom att ta med hem var den syn man hade på tillgången till funktionen budget- och skuldrådgivning. Rådgivningen var självklar och den hade hög status. En av förklaringarna kan vara den starka förankringen inom universitetsvärlden. Det som också ”smittade” var den entusiasm och stolthet som alla verkade känna för de här frågorna.

Sammanfattningsvis kan vi säga att det är en otrolig stimulans att på det här sättet få chansen att jämföra olika system och att därmed få reflektera över vårt budget- och skuldrådgivningsarbete. Vad är bra och vad kan bli bättre? Vad kan vi ta efter och vad kan vi lyfta fram och vara stolta över?

Resan har medfört allt från reflektioner kring vårt arbete i ljuset av såväl stora politiska samhällsfrågor som enklare mer vardagsnära bekräftelser på att vi trots allt tycks ha samma arbetsmetoder, bekymmer och glädjeämnen i vårt arbete. Det känns fantastiskt uppfriskande och som en stor gåva.

