

The **Swedish**
National Advisory Board
for **Impact Investing**

Vägledande princip: Definition av impact

Senast uppdaterad: 8 november 2021

Inledning

Syftet med denna vägledande princip är att hjälpa organisationer från alla sektorer i impact-ekonomin att avgöra vad som är impact och vad som inte är det.

Impactintegritet – att endast använda termen "impact" för saker som verkligen är impact – är en global angelägenhet och av yttersta vikt om organisationer och investerare ska kunna hållas ansvariga för den impact de menar att de skapar.

Vår vägledande princip: Definition av impact, är baserad på de dimensioner av impact som utvecklats av [The Impact Management Project](#) och som uppnått global konsensus.

I en arbetsgrupp - sammansatt av medlemmar och experter som representerar den finansiella, privata, ideella och offentliga sektorn samt akademi och rådgivare - har vi förenklat, exemplifierat och operationaliserat dessa dimensioner till ett i vår mening lättanvänt och tillämpbart ramverk som presenteras i denna vägledande princip.

Våra vägledande principer är alltid pågående arbeten. Vi kommer att fortsätta att förfinas dem i takt med att kunskapen och erfarenheten inom impact-området växer. Vi välkomnar feedback från användare av principerna och vi söker aktivt efter tankar och förslag från användare.

Denna vägledande princip uppdaterades senast den 8 november 2021 och representerar, enligt oss, det bästa sättet att definiera impact på som vi hittills känner till.

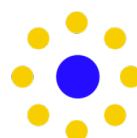
Vi hoppas att du kommer att ha nytta av den i dina impact-strategier. Tveka inte att skicka feedback, tankar och frågor till vår sekreterare, Jenny Carencó: jenny@swedishnab.se.

Stockholm den 8 november 2021

Styrelsen för The Swedish National Advisory Board for Impact Investing

Överblick över impact-kriterier

VAD	Problemet som adresseras är ett <i>prioriterat</i> problem för målgrupp och samhälle	Verksamheten eller investeringen skapar <i>utfall</i> inte bara prestationer	Problemet som adresseras kan kvantifieras och utfall kan <i>mätas</i> med hjälp av relevanta indikatorer
VEM	Målgruppen (en del av befolkningen, hela planeten..) som upplever problemet är <i>otillräckligt tillgodosedd</i> dvs. upplever negativa konsekvenser av problemet och har inte tillgång till tillräckligt tillfredsställande lösningar.		
HUR MYCKET	De levererade utfallen har tillräcklig <i>skala</i> dvs. påverkar en väsentlig andel av målgruppen eller målområdet	De levererade utfallen har tillräckligt <i>djup</i> dvs. utgör en väsentlig förändring	De levererade utfallen har tillräcklig <i>varaktighet</i> , dvs. består under en väsentlig tid
ADDITIO-NALITET	De levererade utfallen representerar en <i>kontrafaktisk</i> förbättring, dvs. är bättre än vad som sannolikt annars skulle ha inträffat		



VAD

Kriterierna i VAD-dimensionen syftar till att sätta standarder för vad en organisation eller investerare ska ha för avsikt att uppnå, för att en verksamhet eller investering ska anses vara impact. Några av svaren på kriterierna nedan kommer att vara subjektiva och vi uppmuntrar användarna av denna vägledande princip att vara transparenta med sina hypoteser, antaganden eller val som görs, och att analysen av vad som är "prioriterat", ett "utfall" och "mätbar" är baserad på allmän eller vetenskaplig kunskap.

Problemet som tas upp är ett **prioriterat** problem för målgrupp och samhälle

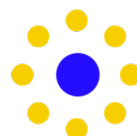
Förklaring

FN:s hållbarhetsmål ger oss en vägledning om vilka samhällsutmaningar som anses vara prioriterade. Det finns många underkategorier till dessa, och många som är specifika för vissa geografiska regioner, målgrupper eller branscher. Som en tumregel bör gälla att ett prioriterat samhällsproblem ska vara ett problem som väsentligt påverkar livskvaliteten för levande varelser på vår planet, oftast inom någon av kategorierna klimat, miljö, hälsa och livschanser.

Exempel

Nedan följer exempel på prioriterade problem:
Klimat: CO2 och andra växthusgasutsläpp, avskogning
Miljö: Luft-, mark- och havsföroreningar, försurning av vatten, utrotning av djurarter, minskad biologisk mångfald
Hälsa: förekomst av sjukdomar, brist på förebyggande och botemedel mot sjukdomar, tid att bota eller biverkningar av att bota sjukdomar, kostnad för att bota sjukdomar (som leder till begränsad tillgång till botemedel)
Livschanser: tillgång till utbildning, skolmisslyckanden, arbetslöshet, fattigdom, utanförskap, kriminalitet, våld, krig, rasism, diskriminering, integration.

Det finns lösningar som trots att de angränsar sådana problem INTE kan anses vara impact. Detta för att de inte i slutändan bidrar till att förbättra livschanserna på vår planet. Några sådana exempel:
Effektivitet: att enbart spara pengar åt en huvudman är inte impact.
Komfort: Att välja att åka elscooter istället för att gå är inte impact bara för att en elektrisk mobilitetslösning används.
Att bara vara en del av värdekedjan: Att leverera Teslas vindrutor är inte impact bara för att det är Tesla.



The **Swedish**
National Advisory Board
for **Impact Investing**

VAD

Verksamheten
eller
investeringen
skapar **utfall**
inte bara
prestationer

Förklaring

Direkta prestationer (eller resultat) av en viss verksamhet och kan vara ett bra mått på effektivitet eller skala. Antal installerade solceller, antal användare av en tjänst eller antal timmar rådgivning som ges är mätbara *prestationer (eller resultat)*. Impact däremot, är de mätbara *förbättringarna* av problemet vi tar itu med, dvs. inte antalet installerade solceller, utan antalet kilo CO2 som minskar eftersom dessa solceller ersätter dieselgeneratorer som annars inte skulle ersatts.

Impact är inte antalet timmars rådgivning som ges, utan den mätbara förbättringen av målgruppens psykiska hälsa. Att bara mäta *prestationer* (på engelska 'outputs') är som att mäta enheter som produceras i ett företag utan att beakta huruvida dessa produkter någonsin säljs, om kunderna gillar dem och om företaget genererar vinst.

Exempel

Som exempel kan vi ta en digital tjänst som tillhandahåller olika lösningar för livsstilsförbättringar. Problemet som adresseras är förekomsten av livsstilsrelaterade sjukdomar. Om tjänsten har 20 000 användare, räcker det för att säga att vi skapar impact? Nej. Antal användare är en *prestation (output)*. Det är en förutsättning för att nå vidare resultat (inga användare, inga livsstilsförändringar tack vare denna tjänst), men det är inte på något sätt en garanti för att utfall kommer att inträffa. Impact i detta fall skulle vara minskad prevalens av ovannämnda riskfaktorer eller till och med av sjukdom som sannolikt inte skulle uppstått utan den digitala tjänsten.

Ett annat exempel kan vara en investering i en ny bilpooltjänst. Problemet vi försöker lösa är CO2-utsläpp från onödig användning av bilar. Antalet användare av tjänsten är ett resultat och anses inte impact i sig. Bara om vi kan mäta den faktiska minskningen av resor i bil, kan vi kalla detta en impact-investering.



VAD

Problemet som adresseras kan kvantifieras och utfall kan mätas med hjälp av relevanta indikatorer

Förklaring

Skillnaden mellan hållbara och impact-investeringar eller -verksamheter ligger främst i det faktum att för att något ska kvalificera sig som impact måste problemet som adresseras kunna kvantifieras och utfall kunna mätas. Om vi inte kan bevisa omfattningen av problemet och om förändring inte kan följas och mätas, kan vi inte heller bevisa att vi har skapat någon förändring. En verksamhet eller en investering som har en god avsikt, men där problemet inte kan kvantifieras och utfall inte mätas, är med största sannolikhet en hållbar investering eller verksamhet, men inte impact. Vi vill betona att inte alla verksamheter eller investeringar behöver vara impact. Världen har ett stort behov också av hållbara investeringar och verksamheter. Dock är det viktigt att skilja mellan de två för att bibehålla hög impact-integritet.

Exempel

Som exempel, en stad vill finansiera ett utbyggt cykelbanenät. Syftet med detta är att göra det lättare för människor att lämna bilen och välja cykeln. Om vi kan kvantifiera antalet personer som tar bilen istället för cykeln med som huvudsaklig anledning att de känner sig otrygga med att cykla på bilvägar, och om vi kan mäta minskningen av antalet körda bilkilometrar till följd av att fler tar cykeln nu när det finns fler cykelbanor, så skulle vi också kunna påvisa effekten av stadens satsning i termer av minskade koldioxidutsläpp.

Att kvantifiera och mäta ett sådant problem är dock nästan omöjligt. Avsikten är att skapa incitament att ta cykeln, men eftersom vi inte kan mäta utfallen, skulle satsningen snarare kvalificera sig som en *hållbar* investering, inte en impact-investering.

Slutligen måste de indikatorer som används objektivt anses representera det adresserade problemet väl, antingen som direkta indikatorer (t.ex. antalet personer som diagnostiserats med diabetes) eller som proxis (t.ex. utskrivningar av ett läkemedel som en proxy till förekomsten av en sjukdom).

VEM

VEM som ska uppleva den avsedda förändringen är viktig för att avgöra om en verksamhet eller en investering ska anses vara *impact*. VEM kan vara en grupp människor (eller djur), eller ett geografiskt område (t.ex. en stad, en flod, eller planeten) som upplever negativa konsekvenser av problemet som adresseras och som är otillräckligt tillgodosedda gällande tillfredsställande lösningar. Att avgöra detta kan i många fall vara subjektivt. Vi föreslår att användarna av denna vägledande princip är transparenta i sina antaganden och att analysen baseras på allmän eller vetenskaplig kunskap.

Målgruppen (en del av befolkningen, hela planeten..) som upplever problemet är otillräckligt tillgodosedd dvs. upplever negativa konsekvenser av problemet och har inte tillgång till tillräckligt tillfredsställande lösningar.

Förklaring

Att adressera ett problem för människor som redan har ett stort urval av perfekta lösningar ger ingen *impact*. Tumregeln är att för att en verksamhet eller en investering ska anses vara *impact*, måste målgruppen (eller målområdet) vara otillräckligt tillgodosedd gällande tillfredsställande lösningar. Att vara otillräckligt tillgodosedd är inte detsamma som att vara fattig eller leva i utanförskap. Man är otillräckligt tillgodosedd när man lider av ett prioriterat problem och inte har tillgång till någon tillfredsställande lösning på det.

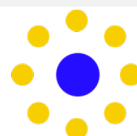
Exempel

Att anställa en högutbildad och erfaren dataingenjör i hans eller hennes hemland är förmodligen en inte en *impact*-verksamhet eller -investering. Mycket kompetenta dataingenjörer är inte otillräckligt tillgodosedda gällande det eftersökta utfallet "minskad arbetslöshet". Att anställa en dataingenjör med autism med avsikt att minska arbetslösheten i denna målgrupp är sannolikt *impact*. Personer med autism upplever mycket högre arbetslöshet än andra och lösningarna på deras problem är få.

Att erbjuda förebyggande vård till personer som löper risk att drabbas av en viss sjukdom har betydelse om sådan vård inte är standard eller lättillgänglig.

Att undervisa barn i vanliga skolor i Sverige är ingen *impact* verksamhet (det finns inga problem med bristande tillgång till gratis utbildning). Att hjälpa barn att undvika skolmisslyckanden är en *impact*-verksamhet eftersom skolmisslyckanden i vissa målgrupper är ett problem som vanliga skolor inte alltid löser.

Att hämta hushållsavfall i Stockholmsområdet är ingen *impact*-verksamhet, problemet med avfall på gatorna finns inte. Att återvinna avfall i betydligt större utsträckning än vad som görs idag är *impact*.



HUR MYCKET

All positiv förändring är bra. Men för att denna förändring ska betraktas som impact måste resultaten vara väsentliga. En väsentlig nivå är inte en standard eller ett absoluta tal, utan bestäms av vilka nivåer som behövs för att uppnå den avsedda sluteffekten. Att bestämma vad som är tillräcklig skala, djup och varaktighet kommer i många fall att vara subjektivt. Vi föreslår att användarna av denna vägledande princip är transparenta i sina antaganden och hypoteser och att de förändringsnivåer som anses vara "tillräckliga" är baserade på allmän eller vetenskaplig kunskap.

De levererade utfallen har tillräcklig skala
dvs. påverkar en väsentlig andel av målgruppen eller målområdet

Förklaring

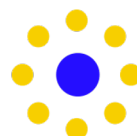
Begreppet 'skala' avser andelen av målgruppen eller det identifierade målområdet som kommer att uppleva den förändring vi eftersträvar. Om en verksamhet eller investering kan anses uppfylla kriteriet för 'tillräcklig skala', ska vara avhängigt den *potentiella* skalan, inte den realiserade. Således kan även bolag i tidigt skede anses uppfylla kriteriet om deras lösning har potential att nå tillräcklig skala.

Tillräcklig skala är inte ett absolut tal utan avhängigt av vilket problem vi adresserar. Se några exempel på detta nedan. För att bedöma om skalan är tillräcklig och väsentlig, uppmuntrar vi användare av denna vägledande princip att basera sina bedömningar på allmän eller vetenskapligt kunskap.

Exempel

Som nämnts ovan är tillräcklig skala inte ett absolut tal. Att rädda 10 av 100 liv för patienter med en dödlig sjukdom kan mycket väl vara tillräcklig skala. Men om bara 10 % av personerna som deltar i en språkkurs för nyanlända invandrare når de språkkunskaper som krävs, kan det vara otillräckligt, vilket signalerar att undervisningsmetoden som används är ineffektiv eller att målgruppen är felaktigt definierad.

Om problemet vi adresserar är köttkonsumtion och vår lösning är att erbjuda ett alternativ till kött som vi bara kan producera 10 kilo av per år, är detta förmodligen inte tillräckligt stor skala med hänsyn till problemets storlek. Men om avsikten och den potentiella kapaciteten är mycket högre, anses verksamheten vara impact redan i det tidiga 10 kilos prototypstadiet.



HUR MYCKET

De levererade
utfallen har
tillräckligt
djup
dvs. utgör en
väsentlig
förändring

Förklaring

Begreppet 'djup' hänvisar till mängden uppnådd förändring jämfört med utgångspunkten eller referensscenariot (vad som annars skulle ha hänt, se avsnittet om ADDITIONALITET).

Hur mycket kommer den genomsnittliga disponibla inkomsten för målgruppen att öka? Hur mycket kommer kolesterolnivåerna att minska? Hur mycket mindre CO2 kommer att släppas ut? Hur mycket mindre vatten kommer att användas? Och är dessa nivåer tillräckliga för att skapa den övergripande förändring som vi är ute efter?

När vi avgör vad som kan anses vara tillräckligt 'djup', föreslår vi att användare av denna vägledande princip baserar sin bedömning på det 'djup' som krävs för att kunna prata om verkliga förbättringar av hälsa, livschanser, miljö eller klimat, och att bedömningen bygger på allmän eller vetenskaplig kunskap.

Exempel

Om målet med vår verksamhet eller investering är att öka den disponibla inkomsten för en viss målgrupp, måste förändringen minst vara av en viss storlek för att målgruppen ska uppleva förbättrade livschanser. Räcker 10 kr per månad? Det är en ökning, men är djupet av denna ökning tillräckligt? Antagligen inte.

Om vårt mål är att öka den fysiska aktivitetsnivån i målgruppen, med det yttersta målet att förbättra deras allmänna hälsoliv, är en ökning med 100 steg i veckan tillräckligt djup när vi vet att rekommenderade aktivitetsnivåer ligger någonstans runt 10 000 steg/dag? Om vi vill minska CO2-utsläppen från stålproduktion, räcker en minskning med 2 % för att ha en betydande påverkan på den anläggningens eller industrins bidrag till klimatförändringen?

Är det tillräckligt att minska från 20 till 19 cigaretter om dagen för att rökarens hälsa ska förbättras?

HUR MYCKET

De levererade
utfallen har
tillräcklig
varaktighet,
d.v.s. består
under en
väsentlig tid

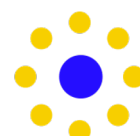
Förklaring

Tillräckliga nivåer av resultat (djup) för en tillräcklig andel av målgruppen eller det identifierade området (skala) räcker inte för att en verksamhet eller en investering ska skapa impact. Om resultaten bara varar en kort tid är det troligt att ingen verklig förändring kommer att uppnås. Begreppet 'varaktighet' hänvisar till hur länge en förändring består på tillräckliga nivåer av skala och djup. Bedömningen av vad som ska anses vara tillräcklig varaktighet beror på det problem som behandlas och kommer i många fall att vara subjektiv.

När vi avgör vad som kan anses vara tillräcklig varaktighet föreslår vi att användare av denna vägledande princip baserar sin bedömning på den varaktighet som behövs för att kunna tala om verkliga förbättringar av hälsa, livschanser, miljö eller klimat, och att bedömningen bygger på allmän eller vetenskaplig kunskap.

Exempel

Om vårt mål är att hjälpa människor att sluta röka, och de gör det i en vecka men sedan börjar igen, är då varaktigheten tillräcklig för att förbättra deras hälsa och minska risken för för tidig död även om 100% av målgruppen slutade helt under en vecka? Nej. Den eftersträvade varaktigheten i det här fallet borde vara "för evigt", men eftersom det är svårt att följa människor under en livstid, kan vi till exempel besluta att "två år" är den minsta nödvändiga varaktigheten eftersom vetenskapliga rapporter visar att om du slutar röka i två år, är chansen att du börjar igen mindre än 2%. Förbättrad disponibel inkomst måste vara längre än en månad för att den ska förbättra familjernas livschanser. Människor måste välja en cykel snarare än en bil mer än under bara en vecka eller två för att det ska bli någon verklig påverkan på CO2-utsläppen.



ADDITIONALITET

Begreppet 'additionalitet' hänvisar till skillnaden mellan de utfall som resulterar av vår verksamhet eller investering och vad som sannolikt annars skulle ha inträffat. Begreppet tar också hänsyn till eventuella negativa moteffekter som vår verksamhet eller investering kan ha. Att bedöma 'additionalitet' är att se till att vår verksamhet eller investering är 'nettopositiv'; att vi har skapat positiv förändring som sannolikt inte skulle ha inträffat annars och att vi inte när vi genererar de positiva utfallen, genererar negativa utfall någon annanstans.

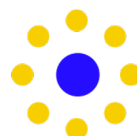
De levererade utfallen representerar en **kontrafaktisk** förbättring, dvs. är bättre än vad som sannolikt annars skulle ha inträffat

Förklaring

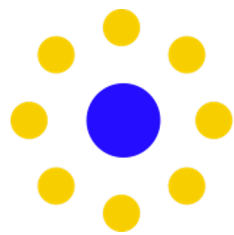
Det är svårt att veta vad som sannolikt skulle ha hänt utan vår verksamhet eller investering. Det är dock viktigt att göra rimliga antaganden för att säkerställa att vi verkligen skapar en förbättring. För att fastställa vår impact behöver vi ett initialt värde - storleken på problemet vid starten - och ett troligt referensscenario - den sannolika storleken på problemet vid framtida tidpunkter utan vår insats. Om vi inte kan jämföra de utfall vi eftersträvar med ett startvärde och ett referensscenario, riskerar vi att avsevärt under- eller överskatta vår impact.

Exempel

Om vi arbetar för att förebygga sjukdomar, skulle vårt initiala värde (om vi använder indikatorn "förekomst av sjukdomen") sannolikt vara 0, människor är ännu inte sjuka. Vårt mål är att hålla prevalensen av sjukdomen så nära 0 som möjligt. Låt oss säga att efter två år har 25 % av vår målgrupp drabbats av sjukdomen. Den siffran betyder ingenting om vi inte har uppskattat hur många som sannolikt skulle ha blivit sjuka utan vår insats. Om 50 % av målgruppen annars sannolikt skulle ha drabbats av sjukdomen inom två år, så har vi halverat förekomsten av sjukdomen. Om vi vill förebygga arbetslöshet måste vi uppskatta hur många som skulle ha blivit arbetslösa utan vår insats och bedöma sannolikheten för att vi kan få bättre resultat. Om vi arbetar för att minska utsläppen måste vi kunna uppskatta hur utsläppen hade utvecklats utan oss. Skulle de troligen ha sjunkit ändå, förblivit desamma eller ökat? Om vårt mål är att hjälpa invandrare att lära sig vårt språk skapar vi endast impact om vi hjälper fler människor att nå språkkunskaper än vad som annars ändå skulle skett.



The **Swedish**
National Advisory Board
for **Impact Investing**



The **Swedish**
National Advisory Board
for **Impact Investing**