



**KREDITILSYNET**  
The Financial Supervisory Authority of Norway

# KONKURRANSEN I BANKMARKEDET

2008

**Kredittilsynet**  
**Rapport, april 2008**

# INNHOOLD:

1. Innledning.....	3
1.1. Formål .....	3
1.2. Definisjon av fri konkurranse.....	3
1.3. Avgrensninger .....	3
1.4. Rapportens innhold .....	3
2. Viktige drivkrefter for strukturendringer .....	5
3. Viktige rammebetingelser for banknæringen.....	7
3.1. Internasjonalt regelverk.....	7
3.2. Norsk regelverk.....	9
4. Beskrivelse av bankmarkedet.....	13
4.1. Strukturutviklingen internasjonalt.....	13
4.2. Strukturutviklingen i Norge .....	16
4.3. Finansgrupper og allianser i det norske bankmarkedet.....	19
5. Lønnsomhetsutviklingen i banksektoren.....	24
5.1. Resultatutviklingen for banksektoren de senere årene .....	24
5.2. Nærmere om netto renteinntekter og rentemarginer .....	26
5.3. Utvikling i andre inntekter og kostnader.....	28
6. Nærmere om utlånsmarkedet, sparemarkedet og betalingsformidlingen.....	30
6.1. Utlånsmarkedet.....	30
6.2. Sparemarkedet.....	32
6.3. Betalingsformidling.....	33
7. Utviklingen i markedsandeler .....	35
7.1. Personkundemarkedet .....	35
7.2. Bedriftskundemarkedet .....	38
8. Vurderinger og konklusjon.....	41

# 1. INNLEDNING

## 1.1. Formål

Bankene har hatt gode resultater og høy egenkapitalavkastning de siste årene. Som følge av denne utviklingen har det blitt reist spørsmål om konkurransen i bankmarkedet er tilstrekkelig. Bankenes resultater har vært preget av lave tap på utlån og sterk reduksjon i kostnadsnivået. Bankenes viktigste inntektskilde, netto renteinntekter, har samtidig avtatt i forhold til forvaltningskapitalen de siste årene, i hovedsak som følge av press på bankenes rentemarginer. Denne utviklingen kan være en indikasjon på at konkurransen mellom bankene likevel er betydelig.

Finansdepartementet har i brev av desember 2007 bedt Kredittilsynet om en vurdering av konkurransesituasjonen i bankmarkedet som kan danne grunnlaget for en omtale til Stortinget i Kredittmeldingen for 2007.

## 1.2. Definisjon av fri konkurranse

Den teoretiske definisjonen av *fri konkurranse* krever blant annet forutsetning om full informasjon, dvs. at alle markedsdeltakere kjenner produktene og de priser som tilbys. Videre er alle tilbydere i markedet tilbydere av samme produkt, samt at antallet tilbydere er tilstrekkelig til å sikre god tilgjengelighet. Produktene skal være sammenlignbare slik at kjøperne kan foreta meningsfulle prissammenligninger. Det forutsettes også at alle markedsdeltakere gjør det som lønner seg best for dem. Det skal være fri adgang til å etablere ny virksomhet. Erfaringene viser at betingelsene for frikonkurransemodellen aldri er helt oppfylt. Likevel kan den i mange tilfeller representere et nyttig referansepunkt når en skal vurdere konkurransesituasjonen.

## 1.3. Avgrensninger

Rapporten belyser konkurransen i det norske bankmarkedet med utgangspunkt i dagens konkurransesituasjon. Dels analyseres bankene som helhet, men det er også gjort vurdering av konkurransen i ulike segmenter. Analysen er avgrenset til å vurdere bankenes stilling med utgangspunkt i forvaltningskapital, utlån og innskudd, som utgjør hoveddelen av balansen i norske banker. Fremveksten av blandede finanskonsern og allianser mellom banker som eier ulike produktselskaper, innebærer at mange banker også driver virksomhet innen forsikring, investeringstjenester og eiendomsmegling m.v. Det er i denne rapporten ikke gjort en nærmere analyse av konkurransesituasjonen innenfor disse områdene.

## 1.4. Rapportens innhold

Bankmarkedene både i Norge og internasjonalt har over lenger tid vært gjennom store strukturelle endringer. I **kapittel 2** er det gitt en beskrivelse av hvilke drivkrefter som ligger bak disse endringene. Strukturendringene i finansmarkedene påvirkes også av viktige internasjonale og nasjonale reguleringsendringer, og i **kapittel 3** gjøres det en vurdering av vesentlige endringer i rammevilkårene for banknæringen som kan være av betydning for konkurransen. I **kapittel 4** er det gitt en nærmere beskrivelse av det norske bankmarkedet, hvor strukturen i markedet, antallet banker, markedskonsentrasjon og muligheter for nyetableringer er viktige faktorer. I **kapittel 5** er det gjort en vurdering av konkurranse i forhold til ulike indikatorer for lønnsomhet. Konjunkturutviklingen har stor betydning for

både risiko og lønnsomhet i bankmarkedet. Vekstutsikter påvirker også institusjonenes strategiske valg og strukturelle tilpasninger. **Kapittel 6** vurderer markedene for utlån og innskudd som er bankenes kjernevirksomhet og dermed utgjør hoveddelen av balansen. I tillegg utgjør betalingssystemet den sentrale infrastrukturen for kanalisering av pengestrømmer. I **kapittel 7** er det gitt en vurdering av konkurransen innenfor de viktigste kundegruppene til bankene som er person- og bedriftskunder. Til slutt i rapporten, **kapittel 8**, er det gjort en samlet vurdering av konkurransesituasjonen i bankmarkedet med utgangspunkt i drøftelsene i de forutgående kapitlene.

## 2. VIKTIGE DRIVKREFTER FOR STRUKTURENDRINGER

Bankmarkedene både i Norge og internasjonalt har over lenger tid vært gjennom store strukturelle endringer. Dereguleringen i Norge på 80-tallet åpnet for vesentlig økt konkurranse på nasjonalt plan. Etter EØS-avtalens ikrafttredelse 1. januar 1994 ble det åpnet for at banker fra EØS-land fritt kunne opprette filial hos hverandre. Selv om antallet bankkonsern i EU med betydelige grenseoverskridende aktiviteter økte lite mellom 2001 og 2005, økte deres andel av samlet forvaltningskapital i banksektoren i EU fra 54 prosent til 68 prosent i samme tidsrom. De siste to-tre årene har bankmarkedene vært gjenstand for store regelverksendringer som har gått i retning av internasjonal harmonisering. Effektene og konsekvensene for bankene av blant annet Basel II vil sannsynligvis bli betydelige, og må påregnes å påvirke strukturen og konkurransen i markedene.

En viktig drivkraft for endringer i bankmarkedene er utviklingen av ny teknologi innenfor databehandling og kommunikasjon. Utnyttelse av denne nye teknologien til å utvikle nye tjenester og produkter og levere finansielle tjenester på nye og mer kostnadseffektive måter er allerede blitt svært viktig for bankene. Konkurransesituasjonen motiverer bankene til å hente ut fordeler av teknologiske endringer, og det antas å være visse skalafordeler som begunstiger de større og mer avanserte bankene med hensyn til å bære kostnadene ved de nødvendige investeringene. Den europeiske sentralbanken antar at IT-innovasjoner og internasjonalisering av bankaktiviteter er de to viktigste eksterne faktorene som påvirker banknæringen i EU frem mot 2010.

Teknologiske innovasjoner avspeiles i utvikling av mer komplekse finansielle instrumenter og systemer som benyttes i den løpende driften av virksomheten. Internasjonalt er Norge et av de ledende landene når det gjelder å ta i bruk moderne teknologi innenfor betalings- og informasjonsformidling, og er i verdenstoppen innen kortbruk, nettbank og eFaktura. BankAsept-systemet i Norge er en viktig infrastruktur for debetkort, som har ført til betydelig kortbruk ved kjøp av varer og tjenester. I 2006 behandlet BBS ca. 760 millioner korttransaksjoner. I 2007 lanserte BBS mobilbank, og de fleste nettbanktjenestene er nå tilgjengelig på mobiltelefon.

Informasjonsteknologien og den gjennomsiktighet som den legger til rette for, vil kunne bidra til at verdipapirmarkedene får økt betydning som kredittkilde. Informasjon om låntakere er lettere tilgjengelig og spres raskere til investorene, noe som på sikt vil kunne gi lavere kreditt- og likviditetsrisikopremie for en del låntakere i verdipapirmarkedet, samtidig som verdipapirmarkedet også vil bli et reelt alternativ for flere låntakere.

Demografiske endringer i den vestlige del av verden, som innebærer at befolkningen i gjennomsnitt blir eldre, er en viktig endringsfaktor for hele finanssektoren. Usikkerhet knyttet til offentlige pensjonsordninger, økt velstand og økt kunnskapsnivå om alternative spareordninger bidrar til å forsterke husholdningenes etterspørsel etter slike tjenester. Bankene tilbyr også spareprodukter som pensjonssparing og sparing med børsavkastning. Til tross for de nye spareproduktene og høy innskuddsvekst over flere år, er det likevel grunn til å anta at en stor andel av sparemidlene vil bli kanalisert til spareprodukter som forvaltes av verdipapirfond, livsforsikringsselskaper, og pensjonskasser.

Den raske veksten av institusjonelle investorer, som er betydelige tilbydere av kapital til banksektoren og andre næringssektorer, er i ferd med å endre eierstrukturen i et stort antall børsnoterte selskaper. Investorene stiller krav om en jevnt god årlig avkastning fra bankene

og/eller en rask resultatvekst, noe som kan bidra til offensive vekststrategier for å maksimere inntjening. Dette påvirker igjen strukturen og konkurransen i markedet. Eiernes avkastningskrav kan også ha direkte betydning for prisingen av finansielle tjenester.

### 3. VIKTIGE RAMMEBETINGELSER FOR BANKNÆRINGEN

Strukturendringene i finansmarkedene påvirkes av viktige internasjonale reguleringsendringer. Endringene i internasjonale kapitalkravsregler, endringer i regnskapsregler i retning av markedsverdiprinsipper for alle balanseposter og EUs handlingsplan for å realisere EUs indre marked, er spesielt viktige. Bankkonkurransen påvirkes av nasjonal og internasjonal regulering både direkte og indirekte. Harmonisering av reguleringen av finanssektoren skal bidra til at alle aktørene møter de samme rammebetingelsene. Nasjonale myndigheter har mulighet til å innføre nasjonale valg i eget lovverk slik at det kan oppstå nasjonale forskjeller, men banknæringen er aktive pådrivere for å hindre at norske banker får dårligere vilkår enn utenlandske banker. Det er utstrakt samarbeid mellom tilsynsmyndigheter for å sikre harmonisering av regelverk, spesielt på nordisk nivå.

#### *3.1. Internasjonalt regelverk*

##### **3.1.1. Konsekvenser av nye kapitaldekningsregler (Basel II)**

De nye kapitaldekningsreglene kan forventes å påvirke konkurransesituasjonen for norske banker. Store banker med avanserte risikosystemer kan bli mer konkurransedyktige i forhold til mindre banker, og forskjellen på innlånskostnadene mellom store og mindre banker kan øke. Mindre banker kan motvirke dette gjennom økt samarbeid. Basel II vil trolig bidra til å forsterke strukturendringene i næringen, ved at et komplisert regelverk kan være grunnlag for salg eller sammenslåing av mindre banker.

Basel II innebærer lavere minstekrav til kapital for banker med lav risiko og gode risikostyringssystemer, og bidrar trolig til at det i bankene vil bli lagt større vekt på risiko og risikojustert lønnsomhet. Lavere kapitalkrav for boliglån, lån til små og mellomstore bedrifter og lån til foretak med god rating har bidratt til økt konkurranse om slike lån og press på bankenes marginer.

Basel II vil kreve høyere marginer for at bankene skal få tilfredsstillende avkastning når det gjelder lån til foretak, og særlig kunder med middels og høy risiko. Det kan forventes høyere marginer og kanskje også mindre lånevillighet til nystartede virksomheter, sykliske næringer og bransjer i kraftig omstilling.

Bruk av avanserte modeller for kreditt-, markeds- og operasjonell risiko vil i første rekke være aktuelle for de største bankene. Økt forståelse for kredittrisiko vil imidlertid også være viktig for banker som velger standardmetoden for kredittrisiko. Det vil i økende grad være nødvendig også for mindre banker å forstå markedets prissetting og endringer i risikojustert lønnsomhet. Trolig vil kapitalnivået i de aller fleste mindre bankene også fremover være vesentlig høyere enn minstekravene.

Det stilles økte krav til risikostyring i bankene. Utfordringene gjelder både kompleksiteten i regelverket som sådan, og krav til systemer og metoder for mer avansert risikostyring. Økt bruk av statistiske metoder og modeller er en viktig del av dette. Samarbeid mellom mindre banker kan være løsningen for å kompensere knapphet på ressurser og kompetanse når det gjelder disse utfordringene. Basel II vil uansett representere en stor utfordring for mange

mindre banker, og kan vise seg å bli en pådriver for å oppnå stordriftsfordeler. Resultatet kan bli ytterligere konsolidering og/eller tettere samarbeid/allianser mellom mindre banker.

### **3.1.2. Nye regnskapsregler - IFRS**

Institusjoner med aksjer eller grunnfondsbevis har hatt plikt fra 2005 til å utarbeide konsernregnskapet etter EU-godkjente internasjonale regnskapsstandarder (IFRS). Dette vil fra og med regnskapsåret 2007 også gjelde institusjoner med obligasjoner notert på børs, autorisert markedsplass eller tilsvarende regulert marked i utlandet og som utarbeider konsernregnskap.

De fleste norske banker som ikke er børsnoterte, bruker fortsatt det norske regnskapsregler. Kredittilsynet har signalisert at det vil kunne bli aktuelt med å innføre "forenklet IFRS" for alle banker som er planlagt gjeldende f.o.m. 2009. Det er ennå ikke klart hvor omfattende det nye regelverket vil bli for disse bankene.

Generelt bidrar innføring av nye kompliserte regelverk til økte utfordringer for bankene. Særlig små og mellomstore banker vil merke at økende krav til kompetanse og oppfølging av regelverk blir stadig mer krevende, og på den måten vil nye regnskapsregler med forenklet IFRS for alle banker kunne påvirke situasjonen i næringen på sikt.

### **3.1.3. MiFID**

Som følge av Direktiv 2004/39/EF om markeder for finansielle instrumenter (MiFID) og ny lov om verdipapirhandel, er området for konsesjonspliktig virksomhet utvidet. Blant annet er investeringsrådgivning innført som ny konsesjonspliktig tjeneste og det tidligere unntaket fra konsesjonsplikt for formidling av ordre til verdipapirforetak eller forvaltningsselskap for verdipapirfond er ikke videreført. Disse endringene medfører blant annet at tjenester knyttet til rådgiving og salg av finansielle instrumenter som tidligere kunne ytes av foretak uten tillatelse nå bare kan ytes av foretak som har tillatelse etter verdipapirhandelloven. Dette gjelder også slik virksomhet som tidligere kunne drives uten særskilt tillatelse i kredittinstitusjoner. Verdipapirhandelloven med tilhørende forskrift trådte i kraft 1. november 2007.

Banker som har verdipapirforetakskonsesjon, vil på samme måte som andre verdipapirforetak kunne få tillatelse til å tilby investeringsrådgivning. Alternativt kan banker uten verdipapirforetakskonsesjon i stedet velge å opptre som tilknyttet agent for ett verdipapirforetak og/eller ett forvaltningsselskap for verdipapirfond.

De fleste mindre banker vil trolig velge å operere som agent for et verdipapirforetak, siden det vil være ressurskrevende få tillatelse og operere som eget verdipapirforetak. Som agenter kan banken motta og formidle ordre og også yte investeringsrådgivning på vegne av verdipapirforetaket, som da vil stå ansvarlig.

Kredittilsynet har videre vedtatt endringer i forskrift av 25. september 2006 nr. 1317 om opplysningsplikt ved tilbud om kjøp av sammensatte produkter som trer i kraft 1. mars 2008. Endringene innebærer at en rekke av bestemmelsene om investorbeskyttelse i verdipapirregelverket vil gjelde for banker/finansinstitusjoner når disse forestår salg av og rådgiving med hensyn til innskuddsbaserte sammensatte produkter, herunder bestemmelser om klassifisering av kunder, egnethetstest eller hensiktsmessighetstest m.m. Regelverket vil også bety at banker og andre finansinstitusjoner normalt ikke skal selge slike produkter til



vanlige sparere, som ikke kan ansees som profesjonelle. I hvilken grad MiFID vil få konkurransemessige virkninger for banknæringen gjenstår å se.

### **3.2. Norsk regelverk**

#### **3.2.1. Nasjonalt eierskap**

Det har over lang tid vært en målsetting for myndighetene å sikre et nasjonalt eierskap i finansmarkedene. Det uttrykkes for eksempel i Innst.S.nr. 44 (1999-2000): Finanskomiteens innstilling om Kredittmeldinga der komiteen uttaler: *"Fleirtalet går inn for at staten må medverke til å etablere ei sterk norsk løysing på finansmarknaden, slik at den nasjonale eigarskapen ikkje vert svekka. (...) Fleirtalet meiner det er eit viktig mål å sikre eit langsiktig nasjonalt eigarskap i finansnæringen for å sikre hovudkontor i Noreg."*

Denne målsettingen var viktig for myndighetenes tillatelse til sammenslåing av DnB og Gjensidige NOR, og er fortsatt vesentlig ved vurderingen av sparebankenes rammebetingelser.

#### **3.2.2. Sparebankenes rammebetingelser**

Sparebanker har en viktig rolle i det norske bankmarkedet. Det er over 120 sparebanker som varierer fra store banker i norsk målestokk til svært små aktører. Sparebankene vil være viktige for å opprettholde konkurransen og beholde et nasjonalt bankvesen, etter at de fleste større norske forretningsbanker er kjøpt opp.

I løpet av tre kvart år, fra høsten 2004 til sommeren 2005, ble fem av seks selvstendige norske forretningsbanker kjøpt opp. Det er gitt konsesjon til flere nye forretningsbanker i 2007, men hovedbildet er at det er få norske forretningsbanker som er attraktive å overta, noe som har bidratt til en økt interesse for å overta norske sparebanker.

#### ***Oppkjøpsvern***

Sparebankenes grunnkapital er eierløs, og et vanlig oppkjøp av en sparebank kan i utgangspunktet ikke gjennomføres. Kredittilsynet behandlet i 2006 to søknader om det som kan anses som oppkjøp av sparebanker, der Finansdepartementet fulgte Kredittilsynets tilråding om å avslå søknadene. Finansdepartementet har gitt Banklovkommisjonen i oppdrag å utrede hvorvidt slike overtakelser bør tillates. Sparebankene slik som de er i dag, har "oppkjøpsvern" gjennom sparebankloven.

#### ***Dagens muligheter***

Dagens lovverk åpner for flere muligheter for sparebanker som ønsker å beholde eller styrke sin konkurransekraft. Sparebankene kan inngå samarbeid med større aktører om styrking av kompetanse og salg av produkter, delta i strategiske allianser eller fusjonere med andre sparebanker på vanlig måte.

Sparebankene kan omdannes til aksjebank. Hovedformålet ved å gi sparebankene omdanningsadgang i 2002 var å bedre tilgangen til egenkapital. Til nå er det bare Gjensidige NOR Sparebank (2002) og den langt mindre Sparebanken Bien (2007) som har benyttet seg av denne adgangen.

De siste ti årene har kun et fåtall sparebanker fusjonert eller blitt overtatt av en annen sparebank. Det er flere årsaker til dette. Sparebankenes tradisjoner som lokale banker gjør at de fleste så langt det er mulig ønsker å beholde sin selvstendighet. De fleste sparebankene har det siste tiåret hatt god inntjening og er godt kapitalisert. Det er derfor få banker som har hatt økonomiske problemer som har ført til at de har måttet fusjonere med en annen sparebank.

Erfaringer fra andre land viser at en sterk sparebanknæring er avhengig av et robust legalt rammeverk. Det er kun et fåtall europeiske land som har beholdt sterke sparebanker. En kombinasjon av lover og rammebetingelser gitt av myndighetene og ytre hendelser som bankkriser, har redusert sparebankenes rolle betydelig. Den Europeiske Bankforeningen (EBA) er en pådriver for å svekke oppkjøpsvernet til sparebankene i EØS-området, og ønsker at regelverket må endres under henvisning til EU-reglene om fri flyt av kapital.

### ***Mulige konsekvenser***

En tillatelse til oppkjøp av sparebanker kan på sikt medføre store og uforutsigbare endringer i sparebankstrukturen i Norge. En slik lovendring kan føre til at langt flere sparebanker enn det som ellers ville vært aktuelt vil bli omdannet og senere solgt. En må også regne med at de store sparebankene vil være oppkjøpskandidater.

Målet om å beholde banker på norske hender og videreføre sparebanker med lokal forankring, blir vanskeligere å oppfylle hvis det blir betydelig enklere for utenlandske institusjoner å overta sparebankene.

### **3.2.3. Innskuddssikring**

Bankenes sikringsfond dekker inntil 2 millioner kroner per innskyter i alle norske banker. Utenlandske filialer kan søke om medlemskap og betale avgift for å dekke mellomlegget mellom den norske og hjemlandets sikringsordning, såkalt topping-up. Den norske sikringsordningen garanterer for et betydelig høyere beløp enn i de øvrige nordiske landene. I Danmark dekkes 300 000 danske kroner og i Sverige dekkes 250 000 svenske kroner. Minimumsnivået i EU er på 20 000 euro. I Norge dekkes 56 % av de samlede innskudd, i Danmark 47 % og i Sverige 42 %.

Norske banker kan bli sett på som mer attraktive for kundene enn svenske og danske filialer i Norge grunnet bedre sikring av innskudd. Filialene kan velge å være en del av den norske ordningen, vil dette være av liten betydning. Noen filialer er i dag medlem, mens andre har valgt å stå utenfor. Så langt har Nordnet, Danske Bank (Fokus Bank) og Kaupthing blitt medlem, mens Swedbank nylig har søkt om medlemskap.

### **3.2.4. Enklere bankbytte**

En rapport utarbeidet av en arbeidsgruppe med representanter for Kredittilsynet, Norges Bank, Konkurransetilsynet, Forbrukerrådet, Sparebankforeningen og Finansnæringens Hovedorganisasjon, viser at bytte av bankforbindelse vil bli langt enklere for kunden hvis ny og gammel bankforbindelse samarbeider om informasjonsutveksling og oppgavefordeling.

Finansdepartementet har bedt Kredittilsynet følge opp banknæringens arbeid med å lette bankbytte for kundene. Såkalte "switching codes" skal gi klare rammer for utveksling av informasjon og deling av oppgaver mellom ny og gammel bankforbindelse.

Ifølge Forbrukerrådet skal det fra 1. mai vil det bli langt enklere å bytte bank. Bransjen, representert ved FNH (Finansnæringens hovedorganisasjon) og Sparebankforeningen, innfører såkalte interbankregler for enklere bankbytte.

Den nye banken skal sørge for å:

- Overføre penger fra angitte kontoer i den gamle banken til angitte kontoer i den nye banken
- Avslutte kontoer i den gamle banken
- Skaffe oversikt over betalingsoppdrag som er lagt på forfallsregister, faste betalingsoppdrag og AvtaleGiro-oppdrag
- Innfri og flytte lån og kreditter
- Videreføre belastninger og innbetalinger på oppsagt konto hos den gamle banken

Reglene er basert på at kunden ber sin nye bank om bistand til å avslutte kundeforholdet til sin tidligere bank. Forbrukerne kan gi sin nye bank en fullmakt, også elektronisk, til å sette i gang denne prosessen. Forbrukerrådet er positive til de nye reglene og mener at bransjen har kommet fram til nyttige regler som gjør det langt enklere for forbrukerne å bytte bank.

Det vil foreløpig ikke bli innført personlige bankkontonumre for kundene, der man kunne ta med seg sitt kontonummer over til en ny bank. Med dagens teknologi har man konkludert med at kostnadene blir for store i forhold til nytteverdien. Innføring av personlige bankkontonumre kan bli aktuelt senere dersom den teknologiske utviklingen gjør det billigere og sikrere enn i dag.

### **3.2.5. Obligasjoner med fortrinnsrett**

Obligasjoner med fortrinnsrett utstedes av kredittforetak som yter lån sikret med pant i bolig eller annen fast eiendom, eller lån til det offentlige. Hensikten er at utlånsporteføljen skal være av så god kvalitet at kredittforetaket kan oppnå bedre innlånsbetingelser og dermed kunne tilby utlån til lavere rente enn andre finansinstitusjoner. Obligasjonseierne sikres fortrinnsrett foran andre kreditorer ved konkurs hos kredittforetaket.

DnB NOR, Sparebank 1-gruppen og Terra-gruppen har opprettet kredittforetak som nå har utstedt slike obligasjoner. Det innebærer at mange norske banker kan benytte seg av dette, noe som kan gi disse bankene en konkurransefordel. Storebrand Bank og BNbank har nå fått tillatelse til å opprette slike kredittforetak.

Flere andre institusjoner er også interessert i å opprette slike foretak. Kredittilsynet er kjent med at Sparebanken Vest, Sparebanken Øst og Sparebanken Sør vurderer å etablere et felles boligkredittforetak. Modellen disse bankene har sett for seg er slik at den kun kan virkeliggjøres ved en lovendring.

### **3.2.6. Produktpakker**

Banker har i utgangspunktet ikke lov til å binde kundene til seg gjennom produktpakker. Forskriften om produktpakker skal forhindre at finansinstitusjoner med et bredt produktspekter begrenser konkurransen ved å koble egne kunder til en totalpakke. I tillegg er målet med forskriften å gjøre det enklere for kunden å orientere seg i markedet.

Det er forbudt med to typer produktpakker. Det er ikke tillatt å tilby en tjeneste på betingelse av at kunden samtidig skaffer seg en annen, for eksempel at en må tegne en forsikring for å kunne opprette en bankkonto. Det er heller ikke lov å gi rabatter eller lignende til kunder som kjøper flere tjenester. Det er imidlertid et unntak hvis et samlet tilbud av tjenester gir kostnadsbesparelser. Begrunnelsen er at det skal være mulig å også la kunden få en fordel av at institusjonen sparer kostnader ved at kunden for eksempel er ”totalkunde”.

Kredittilsynet gjennomførte høsten 2007 en undersøkelse blant et utvalg av større banker og forsikringsselskaper om deres praksis med produktpakker. Samtlige som tilbød fordelsprogrammer anførte at produktpakkene kunne begrunnes i unntaket om kostnadsbesparelser.

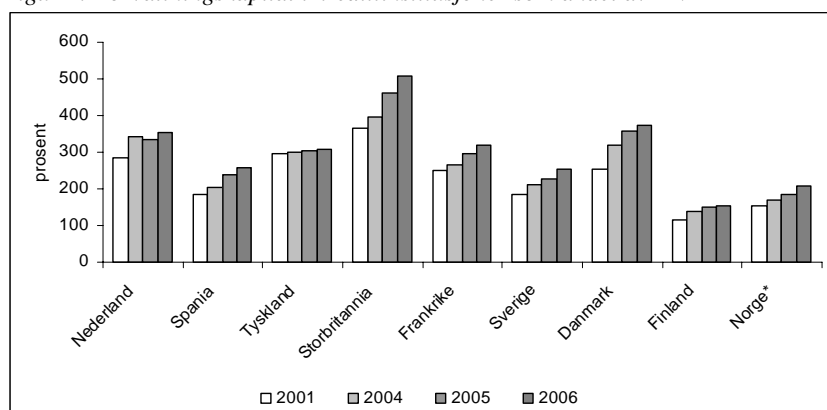
Basert på undersøkelsen er det ikke grunn til å konstatere brudd på forskriften. Det er ikke noe i undersøkelsen som tyder på at banker har forsøkt å beregne kostnadsbesparelser og effektivitetsgevinster ved salg av flere tjenester sammen. Dette antas å være kompliserte beregninger, og undersøkelsen konkluderer med at dette gjenspeiler at det vanskelig å prøve om vilkårene er oppfylt. Kredittilsynet har vurdert at det ikke er grunnlag for ytterligere regulering av produktpakker.

## 4. BESKRIVELSE AV BANKMARKEDET

### 4.1. Strukturutviklingen internasjonalt

Kredittinstitusjonenes (banker og finansieringsforetak) forvaltningskapital i forhold til BNP er ikke spesielt høy i Norge sammenlignet med andre land, selv om kredittinstitusjonene står for den dominerende delen av utlån til husholdninger og foretak i Norge. En forklaring kan være at norske kredittinstitusjoner låner ut relativt lite til utlandet og til det offentlige sammenlignet med andre land. Kredittinstitusjonenes forvaltningskapital målt i forhold til BNP er lavere i Norge enn i andre nordiske land som Danmark og Sverige, men høyere enn i Finland. Forvaltningskapitalen i norske kredittinstitusjoner har økt mer enn BNP de senere årene. Totalt utgjorde samlet forvaltningskapital i kredittinstitusjonene i Norge 206 prosent av BNP ved utgangen av 2006, mot 185 prosent året før.

Figur 1: Forvaltningskapital i kredittinstitusjoner som andel av BNP



Kilde: ECB/Kredittilsynet

\* BNP Fastlands-Norge

Det har over tid skjedd betydelig konsolidering i form av færre og større enheter i det europeiske bankmarkedet. Mens det i den senere tiden har vært lavere grad av konsolidering mellom innenlandske institusjoner, har konsolideringen over landegrensene fortsatt. Bak denne utviklingen ligger ulike faktorer, bl.a. begrensede muligheter for ekspansjon i hjemmemarkedene og ønske om å oppnå stordriftsfordeler. I 2004 kjøpte spanske Banco Santander britiske Abbey National, og i 2005 kjøpte Italienske Unicredit tyske HypoVereinsbank med datterbanker i Østerrike og Polen. Samme år kjøpte nederlandske ABN Amro den italienske banken Antonveneta. I 2006 overtok franske BNP Paribas italienske BNL. Siden mars 2007 har flere institusjoner vært interessert i å kjøpe ABN Amro. Royal Bank of Scotland Group, Banco Santander og Fortis fikk tillatelse av nederlandske myndigheter, under visse vilkår, til kjøp av ABN Amro i september 2007.

Samlet viser statistikk fra ECB at antall kredittinstitusjoner innen euro-området har blitt redusert med 13 prosent fra 2001 til 2006. Ved utgangen av 2006 var det totalt 8 441 kredittinstitusjoner i EU.

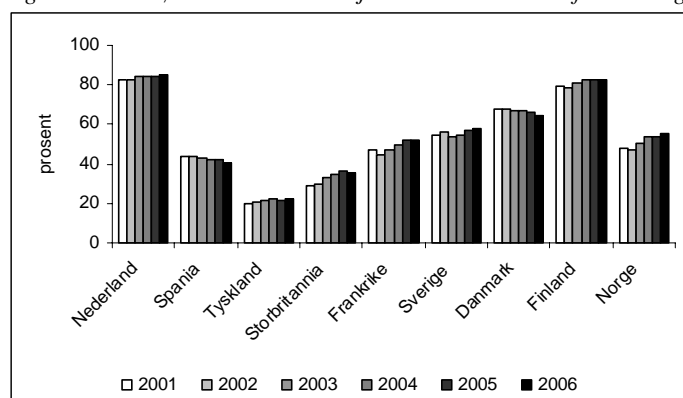
Tabell 1: Utvikling i antall kredittinstitusjoner, 2001-2006

	Antall kredittinstitusjoner			
	2001	2004	2006	Endring %
Nederland	561	461	345	-39 %
Spania	366	346	352	-4 %
Tyskland	2 526	2 148	2 050	-19 %
Storbritannia	452	413	401	-11 %
Frankrike	1 050	897	829	-21 %
Sverige	149	212	204	37 %
Danmark	203	202	191	-6 %
Finland	369	363	361	-2 %
Norge	219	210	209	-5 %
EU 25	9 747	8 836	8 441	-13 %

Kilde: ECB/Kredittilsynet

Sammenslutninger og oppkjøp har økt konsentrasjonen i kredittmarkedet i de fleste europeiske land. Konsentrasjonen i kredittmarkedet, målt ved de fem største kredittinstitusjonenes andel av det totale kredittmarkedet, har likevel vist ulik utvikling i de europeiske landene. Størst konsentrasjon er det i Finland og Nederland, der de fem største kredittinstitusjonene hadde en markedsandel på henholdsvis 82 og 85 prosent. De fem største kredittinstitusjonene<sup>1</sup> i Norge; DnB NOR, Nordea Bank Norge, Fokus, Handelsbanken og Sparebanken Rogaland, hadde en samlet markedsandel på 53 prosent av det norske kredittmarkedet ved utgangen av 2006. Konsentrasjonen i det norske bankmarkedet har økt noe de siste årene, blant annet etter fusjonen mellom DnB og Gjensidige NOR. Konsentrasjonen er likevel lavere enn både i Finland, Danmark og Sverige, noe som har sammenheng med at det norske bankmarkedet er preget av få store og et relativt stort antall små og mellomstore banker.

Figur 2: Fem største kredittinstitusjoners andel av total forvaltningskapital

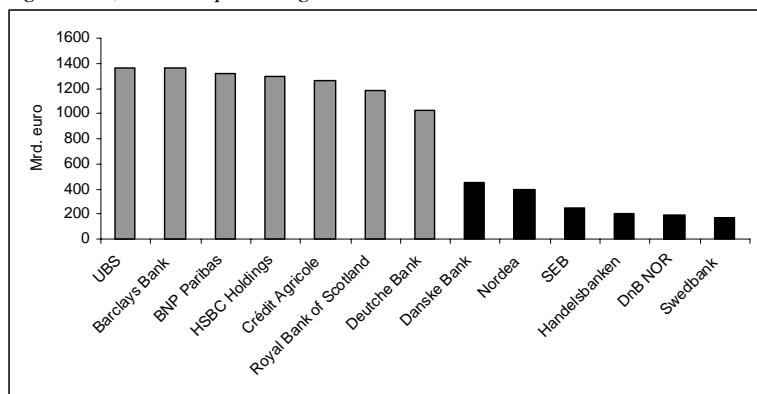


Kilde: ECB/Kredittilsynet

Som i Europa for øvrig, har også utviklingen i det nordiske bankmarkedet vært preget av etableringer, fusjoner og oppkjøp på tvers av landegrensene. Alle de største nordiske konsernene har etablert virksomhet i Norge, i tillegg til de største islandske bankene. Store nordiske finansgrupper definerer Norden som sitt hjemmemarked, men selv om disse har økt i størrelse er de fremdeles små i europeisk sammenheng.

<sup>1</sup> Inkludert kredittforetak og finansieringsselskap

Figur 3: Største europeiske og nordiske bankkonsern i 2006



Kilde: The Banker/Kredittilsynet Tall for Norden pr. 4. kvartal 2007

### ***Norden som "hjemmemarked"***

Strukturutviklingen i de nordiske landene har visse likhetstrekk. Antall banker er redusert, store institusjoner er slått sammen og de nordiske bankene har gått inn i hverandres markeder gjennom etablering av filialer eller oppkjøp av banker. Utviklingen har trolig kommet lengst i Sverige, der flere av de største bankene har ekspandert ved fusjoner og oppkjøp.

De største nordiske bankene har etablert virksomhet i nabolandene. Tidligere hadde etableringer i utlandet gjerne som formål å betjene nasjonale kunder fra hjemmemarkedet, mens flere banker nå betrakter Norden som sitt hjemmemarked. Først ute i denne sammenheng var trolig Handelsbanken, som på slutten av 1980-årene etablerte bankvirksomhet i Norge rettet mot det lokale markedet. Senere har flere nordiske banker fulgt denne strategien.

De siste årene har de største nordiske bankene gått inn i  st-Europa og Baltikum. Særlig svenske banker har økt sine markedsandeler i dette området. Den sterke veksten i disse områdene har spesielt bakgrunn i utviklingen mot markedsøkonomi. Etablering i disse områdene kan gi grunnlag for spredning av risiko, men kan også innebære større risiko. Virksomhet i disse landene kan innebære potensielt større operative, legale og politiske risikoer enn om virksomheten hadde vært konsentrert i det nordiske markedet.

Norske bankers aktivitet utenlands har vært mer begrenset. Som et ledd i DnB NORs strategi om å ta del i de voksende markedene i nordøst-Europa, fikk banken høsten 2005 tillatelse til å kjøpe 51 prosent av aksjene i Bank DnB NORD AS. Dette oppkjøpet er resultat av en avtale mellom DnB NOR og Norddeutsche Landesbank Girozentrale (NORD/LB) om etablering av en felles eid dansk bank som skal drive virksomhet i Danmark, Finland, Polen og de baltiske landene. Hovedkontoret er lagt til København. Oppkjøpet innebærer også en økning i DnB NORs virksomhet i det svenske bedriftskundemarkedet ved at banken overtar den svenske virksomheten til NORD/LB. Banken selv uttaler at etableringen er i overensstemmelse med bankens internasjonale strategi, der Sverige betraktes som en del av konsernets hjemmemarked. Virksomheten er imidlertid så langt av et relativt beskjedent omfang. I tillegg fikk DnB NOR i januar 2006 tillatelse av norske og russiske myndigheter til å kjøpe den russiske banken Monchebank.

## 4.2. Strukturutviklingen i Norge

Det totale antallet banker i det norske markedet er tilnærmet uendret de siste 7 årene. Antall banker er stort i forhold til antall innbyggere sammenliknet med mange andre land. Ved utgangen av 2007 var det 123 sparebanker, 10 norskeide forretningsbanker, 5 utenlandskeide banker og 12 filialer av utenlandske banker i Norge. Det er videre etablert flere samarbeidskonstellasjoner mellom bankene. Store norske bedrifter betjenes også av utenlandske banker som ikke har filialer eller datterselskaper i Norge. Tabellen viser utviklingen i antall banker fra 2000 frem til 2007.

Tabell 2: Utvikling i antall banker i Norge, 2000 – 2007

	2000	2005	2007
Sparebanker	130	126	123
Norskeide forretningsbanker	11	8	11
Utenlandske eide banker i Norge	2	6	5
Filialer i Norge av utenlandske banker	9	8	10

*DnB NOR er inkludert i sparebanker*

I det norske bankmarkedet har det vært en rekke oppkjøp og fusjoner som har endret eiersammensetningen i bankmarkedet. Mens utenlandske eierinteresser var ubetydelig for 10 år siden, er nå utenlandske banker dominerende på forretningsbanksiden. Markedsandelen til norskeide forretningsbanker er redusert fra 23 prosent i 2000 til 3 prosent i 2007.

Tabell 3: Markedsandeler målt i prosent av forvaltningskapitalen

	2000	2005	2007
DnB NOR*		38	37
DnB	24		
Sparebanken NOR	14		
Utenlandske datterbanker	5	20	17
Utenlandske filialer	6	11	17
Øvrige norskeide forretningsbanker	23	2	3
Øvrige sparebanker	28	29	27

\*Inkl. Nordlandsbanken, ekskl. filialer i utlandet

Utenlandske banker har dermed fått betydelige markedsandeler i det norske bankmarkedet, både gjennom etableringer av filialer og datterselskaper, og som nevnt, gjennom oppkjøp av norske banker. I bankmarkedet utgjorde utenlandsandelen i overkant av en tredjedel ved utgangen av 2007, hvor utenlandske filialer utgjorde 17 prosent.

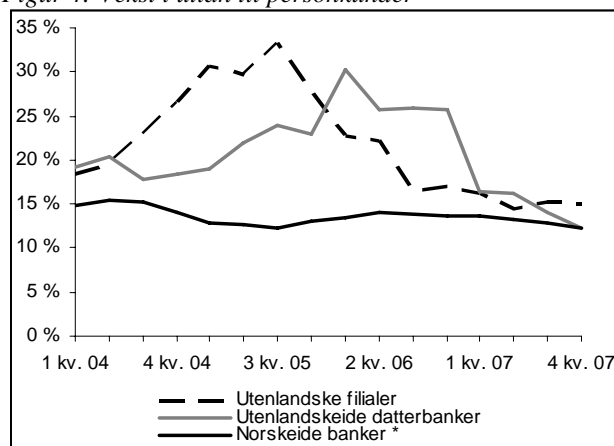
Tabell 4: Utenlandskeide datterselskaper og filialers markedsandeler i det norske finansmarkedet målt i forvaltningskapital per 31. desember 2007

Prosent	Bank	Finansierings-selskap	Kreditt-foretak	Skade-forsikring	Livs-forsikring
Utenlandskeide datterselskaper	17	46	8	2	6
Utenlandskeide filialer	17	20	1	31	1
Sum utenlandskeide	34	66	9	34	7
Norskeide institusjoner	66	34	91	66	93

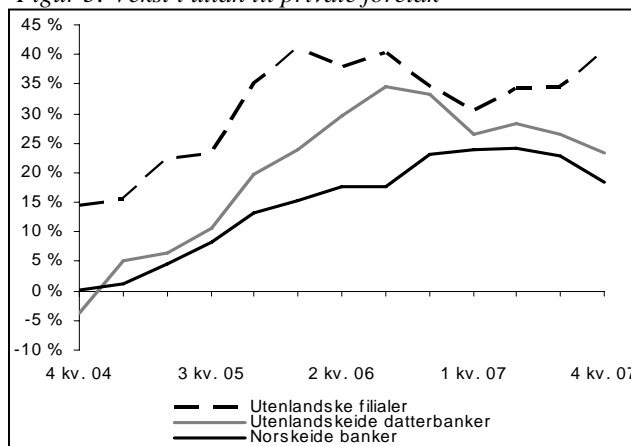
Utenlandske filialer og datterbanker har hatt sterk utlånsvekst de senere årene, og høyere vekst enn norske banker. Den økte satsingen i det norske bankmarkedet har dermed bidratt til en betydelig økning av deres markedsandeler. De utenlandske filialene og datterbankene hadde en 12-måneders vekst i utlån til personkunder på henholdsvis 15 og 12 prosent ved utgangen av 2007, mens veksten i utlån til norske private foretak var på hele 40 og 24 prosent.



Figur 4: Vekst i utlån til personkunder



Figur 5: Vekst i utlån til private foretak



\* inkludert boligkredittforetak

Blant de 10 største bankene ved utgangen av 2007, var fem av dem filialer eller datterbanker av utenlandske banker (målt etter forvaltningskapitalen). Ved utgangen av 2000 var to utenlandske filialer blant de ti største bankene i Norge.

Tabell 5: 10 største banker i Norge målt i forvaltningskapital

2000	I % FK	2005	I % FK	2007	I % FK
DnB	24	DnB NOR	38	DnB NOR	37
Christiania Bank og Kreditkasse	15	<b>Nordea</b>	<b>13</b>	<b>Nordea</b>	<b>14</b>
Sparebanken NOR	14	Fokus Bank	5	<b>Fokus Bank</b>	<b>6</b>
Fokus Bank	4	<b>Handelsbanken</b>	<b>4</b>	<b>Handelsbanken</b>	<b>4</b>
Sparebanken Rogaland	3	Sparebanken Rogaland	3	Sparebank Rogaland	3
Sparebanken Nord-Norge	2	<b>SEB</b>	<b>3</b>	<b>SEB</b>	<b>3</b>
Sparebanken Vest	2	Sparebanken Midt-Norge	2	Sparebanken Vest	2
Sparebanken Midt-Norge	2	Sparebanken Vest	2	Sparebanken Midt-Norge	2
<b>Handelsbanken</b>	<b>2</b>	Sparebanken Nord-Norge	2	<b>Swedbank</b>	<b>2</b>
<b>SEB</b>	<b>2</b>	<b>Swedbank</b>	<b>2</b>	Sparebanken Nord-Norge	2

Tabell 6 og 7 viser oppkjøp og fusjoner i det norske bankmarkedet i perioden 2000-2007. I tillegg til utenlandske oppkjøp har det også vært sammenslåinger av norske banker. Motiv for fusjoner mellom små og mellomstore sparebanker kan også være et ønske om å danne større enheter for å møte felles utfordringer, som for eksempel mer komplekse regelverk og behov for effektivisering og større konkurransekraft.

Tabell 6: Oppkjøp i det norske bankmarkedet 2000-2007

2000	Kredittkassen kjøpt av MeritaNordbanken (Nordea)
2003	Acta Bank kjøpt av Sandnes Sparebank Nordlandsbanken kjøpt av DnB
2004	Kredittbanken kjøpt av Glitnir
2005	Romsdal Fellesbank kjøpt av Sparebanken Midt-Norge BNbank kjøpt av Glitnir Bankia Bank kjøpt av Santander Consumer Finance S.A Privatbanken kjøpt av SEB

Fokus Bank ble kjøpt av Danske Bank i 1999, og ble omdannet til filial av Danske Bank i 2007.

Tabell 7: Fusjoner i det norske bankmarkedet 2000-2007

2000	Vår bank fusjonert inn i Sparebank 1-gruppen
2001	Stangvik Spb. Og Surnadal Spb. Til Surnadal og Stangvik Spb. Øksendal Sparebank og Tingvoll Sparebank til Tingvoll Sparebank
2003	Spb Sogn og Fjordane og Spb Flora Bremanger til Spb Sogn og Fjordane Storebrand Bank og Finansbanken til Storebrand Bank
2004	Holla Sparebank og Lunde Sparebank til Holla og Lunde Sparebank Gjensidige NOR Sparebank og DnB til DnB NOR
2005	Helgeland Sparebank og Sparebanken Rana til Helgeland Sparebank
2006	Grong Sparebank og Verran Sparebank til Grong Sparebank Ofoten Sparebank og Tjeldsund Sparebank til Ofoten Sparebank
2007	Ankenes Sparebank og Narvik Sparebank til Narvik Sparebank

Glitnir Bank og BNbank ønsker å fusjonere i nær fremtid.

Tidligere hadde de etablerte bankene et konkurransefortrinn fremfor nye aktører gjennom sine filialnett. Med elektronisk baserte distribusjonskanaler, som internett og telefon, kreves det nå lavere investeringer for å nå ut til kundene. Det er dermed enkelt å etablere bank i Norge. De viktigste kravene ved behandling av konsesjonen er at banken er tilstrekkelig kapitalisert, at eierstrukturen er tilfredsstillende og at bankens styre og ledelse blir ansett egnet. Det er få etableringshindringer, og det er enkelt å få tilgang til fellessystemer. Dataløsninger for banker er tilgjengelig fra leverandører, og alle norske banker deltar i betalingssystemet og har rett til medlemskap i Bankenes Sikringsfond. Den enkle etableringsadgangen illustreres av at 16 nye banker har startet virksomhet de siste 7 årene.

Tabell 8: Nyetableringer i det norske bankmarkedet 2000-2007

2000	Privatbanken, Føringssparbanken (filial)
2001	Jernbanepersonalets Sparebank, Bankia Bank, Acta Bank
2002	Landkreditt Bank
2003	Sparebanken Telespar (Fornebu Sparebank), Verdibanken
2005	Netfonds Bank, Bank 2, Nordnet Securities Bank NUF
2006	yA Bank
2007	Gjensidige bank, Bank Norwegian, GE Money Bank NUF, Kaupthing Bank HF NUF
2008	Pareto Bank

Nyetablerte banker kan bidra til skjerpet konkurranse ved at de på grunnlag høye innlånskostnader tilbyr høy innskuddsrente for å tiltrekke seg kundeinnskudd. I følge Finansportalen i februar 2008 hadde den nyetablerte islandske filialen, Kaupthing Bank, markedets høyeste innskuddsrente. Innskuddsrenten ligger godt over pengemarkedsrenten. Så fremt innskuddene ligger innenfor grensene for sikringsordningen er det heller ingen risiko for kunden å plassere pengene i nyetablerte banker som i oppstartsfasen kan ha svak lønnsomhet.

Etter at antall bankkontorer/filialer ble redusert på 1990- og begynnelsen av 2000-tallet, ser det nå ut til at antallet har stabilisert seg. Filialene er i dag mer brukt som et distribusjonsnett for rådgivning og salg av lån og ulike spareprodukter, mens kunden hever kontanter i minibanker og butikker.

Tabell 9: Utviklingen i filialer i sparebanksektoren (ekskl. DnB NOR)

	1993	1997	2001	2004	2005	2006	Planlagt 2007
Antall tradisjonelle filialer (ink. hovedkontor)	979	942	845	666	721	725	750
Antall salg- og rådgivningskontorer					43	62	88
Antall ansatte	8 571	7 920	8 284	8 028	8 391	8 488	

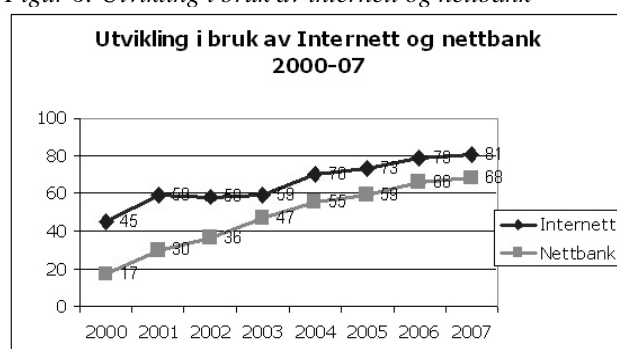
Planlagt 2007: anslag for utgangen av 2007 (oppgitt av bankene)

Kilde: Sparebankforeningen/Kreditilsynet

Tall fra Sparebankforeningen viser at antall filialer økte noe fra 2004 til 2006, og med ytterligere planlagte filialetableringer i 2007. Antall salg- og rådgivningskontorer økte med 19 fra 2005 til 2006. Flere mindre sparebanker har valgt å åpne kontorer i større byer eller tettsteder utenfor sitt tradisjonelle virkeområde. Dette begrunnes ofte med å kunne betjene utflyttede kunder, men for mange lokale er det også et generelt behov for å øke sitt forretningsvolum for å kunne være funksjonsdyktig og beholde bankens selvstendighet. Økende etableringer utover tradisjonelle lokale områder bidrar til å forsterke konkurransen i disse områdene.

Mens større etablerte aktører fortsatt satser på bankkontorer som salgskanal, har de fleste nystartede bankene utlukkende satset på internettbaserte bankløsninger. Dette er en billig og enkel måte å nå ut til massemarkedene. Konkurransen innenfor dette segmentet er imidlertid betydelig, og det er en utfordring å oppnå tilstrekkelige marginer. Nordmenns bruk av nettbank har vist en jevn stigning de siste ti årene. En undersøkelse fra Sparebankforeningen viser at i 2007 brukte 68 prosent av den voksne befolkningen nettbank, mot 17 prosent i 2000.

Figur 6: Utvikling i bruk av internett og nettbank



Kilde: Sparebankforeningens nettbankundersøkelse 2007

### 4.3. Finansgrupper og allianser i det norske bankmarkedet

I det norske markedet har det siste tiår vært fremvekst av flere store finanskonsern som opererer med fullsortimentstilbud. Motivene for å danne finanskonsern har først og fremst vært basert på stordriftsfordeler innenfor IT-utvikling, produktutvikling og markedsføring. Breddefordeler knyttet til behovet for å tilby et bredere produktspekter i et marked hvor bankene har fått reduksjon i inntektene fra kjernevirksomheten, er også en del av motivasjonen for å danne større enheter. Veksten i sparing, og dreiningen i sparemarkedet mot nye spareprodukter gjennom verdipapirfond og livsforsikring, fører til at bankene ønsker å ta del i denne veksten. I tillegg til dannelsen av finanskonsern har en rekke banker inngått strategiske allianser der bankene i fellesskap eier produktselskaper innenfor forsikring og verdipapirforvaltning mv. Dette gir økt forretningsvolum og økte inntekter samtidig som bankene bevarer selvstendigheten i forhold til kundene. Sparebank 1-gruppen med 22 banker og Terra-gruppen med 78 banker er de største samarbeidsgruppene i det norske finansmarkedet.

Antall finanskonsern og allianser har økt i Norge det siste tiåret. I 1995 var det tre store finanskonsern i det norske finansmarkedet, med en samlet markedsandel på 25 prosent av den totale finansielle sektor. I 2007 var det fem finanskonsern/grupperinger som samlet hadde en markedsandel på 59 prosent.

Tabell 10: Utvikling i markedsandeler for finansgrupper 1995-2007 i prosent av total forvaltningskapital i finansmarkedet

1995		1998		2002		2005		2007	
CBK	12	DnB	17	DnB	19	DnB NOR	32	DnB NOR	31
Sparebanken NOR	8	CBK	11	Gjensidige NOR	15	Nordea	10	Nordea	10
Gjensidige	5	Sparebanken NOR	10	Nordea/Vesta	11	Sparebank1-gruppen	8	Sparebank1-gruppen	8
		Gjensidige	6	Sparebank1-gruppen	10	Storebrand	6	Storebrand	5
		Storebrand	7	Storebrand	6	Terra-gruppen	3	Terra-gruppen	3
		Sparebank1-gruppen	8						
		VÅR	1						
	25		60		61		59		59

Det svenske finanskonsernet Nordea er inkludert som finanskonsern i Norge. Nordea er representert i Norge gjennom datterbanken Nordea Bank Norge som har datterselskapene Norgeskreditt og Nordea Finans. I tillegg har Nordea etablert et livforsikringselskap i Norge, Nordea Liv.

I tabell 11 viser markedsandeler til finanskonsern og samarbeidsgrupper/allianser i det norske finansmarkedet ved utgangen av 2007 fordelt på ulike virksomhetsområder. DnB NOR har klart størst forvaltet kapital og er dominerende innen alle bransjer med unntak av skadeforsikring. Kredittilsynet har tilrådd overfor Finansdepartementet at DnB NOR får tillatelse til å etablere skadeforsikringselskap, og dersom dette godkjennes vil DnB NOR drive virksomhet innen alle områder i finansmarkedet.

Tabell 11: Markedsandeler for de største finansgruppene i Norge per 31.12.07

Prosent av FK	Bank	Finansierings-selskap	Kredittforetak	Verdipapirfond	Skadeforsikring	Livs-forsikring	Sum konsern
DnB NOR	37	25	15	25	0	31	31
Nordea	14	8	4	7	0	6	10
Spb 1/Samarb. Spb*	12	6	3	9	6	3	9
Storebrand	1	0	0	10	1	26	5
Terra-gruppen*	5	1	2	1	1	0	3
<b>Sum finanskonsern</b>	<b>69</b>	<b>40</b>	<b>23</b>	<b>52</b>	<b>8</b>	<b>66</b>	<b>59</b>
<b>Øvrige selskaper</b>	<b>31</b>	<b>60</b>	<b>77</b>	<b>48</b>	<b>92</b>	<b>34</b>	<b>41</b>
<b>Total marked</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

\* For Sparebank 1-gruppen og Terra-gruppen er eierbankene inkludert i markedsandelene

Flere banker tilbyr også produkter og tjenester som de tradisjonelt ikke har tilbudt, herunder eiendomsmegling og fondsforvaltning. Det kan være flere årsaker til at bankene i senere årene i større grad har ønsket å knytte til seg andre typer foretak for å skape bredde. Det kan være syneregieffekter forbundet med å tilby for eksempel forsikring og eiendomsmegling i kombinasjon med andre banktjenester.

Når det gjelder *eiendomsmeglere* har andelen eid av banker økt fra omkring 25 prosent i 1997 til 70 prosent i 2007. Alle de store bankene har nå et slikt eierskap, enten i konsernet eller i alliansen. Bankene ser det som en konkurransefordel å kunne bruke kontaktflaten til å selge boliglån. Sverige har en mye lavere prosentandel bankeide eiendomsmeglerkjeder sammenlignet med andre land, mens Danmark har en andel på rundt 90 prosent.

*Forvaltningsselskap for verdipapirfond* som har tilknytning til en bank hadde ved utgangen av 2007 en markedsandel på rundt 60 prosent. DnB NOR Kapitalforvaltning hadde en

markedsandel på 25,5 prosent, mens Storebrand Fondene og ODIN Forvaltning (Sparebank 1-Gruppen) hadde drøye 9 prosent hver. Over halvparten av forvaltningsselskapene i Norge er knyttet til en bank, enten en norskeid bank, datterbank av utenlandskeid bank eller filial av utenlandskeid bank.

#### 4.3.1. Nærmere beskrivelse av de største finansgruppene og alliansene i Norge

**DnB NOR ASA** er organisert med holdingsselskap som konsernspiss og virksomhetene i datterselskaper. DnB NOR Bank ASA er det største datterselskapet. Vital Forsikring, DnB NOR Boligkreditt, DnB NOR Finans, Nordlandsbanken, DnB NOR kapitalforvaltning, DnB NOR Eiendom AS er også datterselskaper i konsernet, i tillegg til flere mindre selskaper. Av utenlandsk virksomhet er DnB NOR størst, hvor DnB NOR eier 51 prosent av aksjene.

Fusjonen mellom DnB og Gjensidige NOR bidro til at DnB NOR ble landets største finanskonsern. En sammenslutning av de to aktørene førte til en institusjon med en sterk og ledende markedsposisjon innen de vesentlige segmenter i finansmarkedet og tilknyttede tjenester. Hovedmotivet for sammenslåingen var å utvikle et konkurransekraftig konsern i det norske markedet, der økt konkurransekraft var basert på diversifiseringsgevinster og stordriftsfordeler, bl.a. gjennom et bredt distribusjonssystem innen alle produktområder.

Kredittilsynet ga følgende vurdering av virkningen på konkurransen av en sammenslåing av de to største bankene i Norge:

*”En fusjon mellom DnB NOR og Gjensidige NOR vil gi det største finanskonsernet i det norske finansmarkedet. En sammenslutning av de to største aktørene i det norske finansmarkedet vil føre til økt konsentrasjon og færre institusjoner. DnB NOR vil få spesielt høy markedsandel innen bank og livsforsikring. De høye markedsandelen vil få konkurransemessige ulemper som må vurderes opp mot viktigheten av å sikre dannelsen av et stort og konkurransekraftig norsk finanskonsern. En samlet vurdering av konkurransesituasjon i bankmarkedet, både innenfor regionale markeder samt bedrifts- og personkundemarkedet, gir ikke Kredittilsynet tungtveiende grunner til å vurdere tiltal for å begrense DnB NORs betydelige markedsandel i deler av markedet. Selv om konsentrasjonen øker, vurderes antall tilbydere og tilgjengelighet av banktjenester som fortsatt tilstrekkelig for å opprettholde konkurransen. Et viktig moment som må tillegges vekt er at DnB NOR, etter Kredittilsynets vurdering, vil representere en sterk norsk aktør i konkurransen med nordiske og andre utenlandske banker slik at konkurransen i disse markedene vil øke.”*

Markedsandelene til DnB NOR er redusert etter fusjonen, noe som også var ventet etter sammenslåing av to store aktører i markedet. Dette er en indikasjon på at selv markedet for banktjenester er dynamisk, og består av et stort antall alternative tilbydere som vil være aktive i markedet for å ta markedsandeler når strukturen i de største bankene endres vesentlig.

Tabell 12: DnB NORs markedsposisjon i de ulike delmarkeder

DnB NOR	Markedsandel i prosent, 2005	Markedsandel i prosent, 2007	Markedsposisjon
Bank (FK)	38	37	Nr. 1
Livsforsikring (FK)	33	32	Nr. 1
Fondsforsikringselskap (FK)	50	-	
Kredittforetak (FK) *	8	10	Nr. 4
Finansieringsselskap (FK)	20	22	Nr. 1
Verdipapirfondforvaltning (FK)	31	26	Nr. 1
Eiendomsmegling (i årlig vederlag)**	14	11	Nr. 1

\* DnB NOR har 40 prosent eierandel i Eksportfinans

\*\*Tall for første halvår 2007

**Sparebank 1-gruppen** er organisert med Sparebank1-gruppen AS som holdingsselskap/konsernspiss med de heleide datterselskapene Bank 1 Oslo, Sparebank 1 Livsforsikring, Sparebank 1 Skadeforsikring og Odin Forvaltning. Sparebank 1-gruppen AS er eid av Sparebanken Nord-Norge (19,5 prosent), Sparebanken Midt-Norge (19,5 prosent), Sparebanken Rogaland (19,5 prosent) [red. merkn.: rettet 24.04.2008], Samarbeidende sparebanker (19,5 prosent), Sparebanken Hedmark (12 prosent) og LO/fagforbund knyttet til LO (10 prosent). I samarbeidende sparebanker inngår 18 sparebanker.

Sparebank 1-gruppen AS inngår også EiendomsMegler 1, som er Norges nest største eiendomsmeglerforetak. EiendomsMegler 1 har felles kjedekontor, men de enkelte kontorene eies direkte av de enkelte Sparebank 1-bankene. De 22 samarbeidende bankene er, til tross for strategisk samarbeid med hensyn til geografiske områder, i stor grad regionale og lokale, og er etablert på steder hvor de finnes et stort antall alternative tilbydere av banktjenester/produkter. De største bankene opererer i markeder der det også er store nasjonale tilbydere av banktjenester slik som DnB NOR, Nordea og Fokus Bank, mens de mindre og mellomstore bankene driver virksomhet i mer lokale markeder med betydelig tilstedeværelse av lokale sparebanker.

I **Storebrand** er livsforsikringsselskapet, Storebrand Liv, det største selskapet i konsernet. Storebrand Skadeforsikring, Storebrand Bank og Storebrand kapitalforvaltning er konsernselskaper, i tillegg til flere mindre selskaper. Bankvirksomheten i Storebrand utgjør en svært liten del av det totale bankmarkedet, om lag 1 prosent ved utgangen av 2007.

Sparebankene i **Terra-gruppen** er aksjonærer i finanskonsernet Terra-Gruppen AS. Terra-gruppen består av boligkredittselskapet Terra Boligkreditt, finansieringsselskapet Terra Finans og forsikring gjennom Terra Skadeforsikring AS. Konsernet har også to eiendomsmeglerkjeder: Terra Eiendomsmegling og Aktiv Eiendomsmegling. Bankene som inngår i Terra-gruppen er i hovedsak mindre lokale banker med spredt beliggenhet. Flere Terra-banker har etablert filialer i geografisk nærliggende byer.

I tillegg til de største norske finanskonsernene er det betydelig tilstedeværelse av de største nordiske konsernene i det norske bankmarkedet. Som nevnt over er den største nordiske aktøren **Nordea**. I tillegg til drive virksomhet innen bank og livsforsikring, er Nordea aktive innen verdipapirforvaltning. Nordea selger dessuten skadeforsikring i samarbeid med Tryg Vesta. **Handelsbanken** ble etablert i Norge i 1988, og var ved utgangen av 2007 den fjerde største banken i Norge med en markedsandel på 4 prosent. Handelsbanken driver virksomhet i Norge gjennom et utstrakt filialnett, og har kontor i alle de store byene i Norge. Knyttet til banken er både finansieringsvirksomhet gjennom Handelsbanken Finans og liv- og pensjonsprodukter gjennom Handelsbanken Liv. Handelsbanken selger verdipapirfond via Handelsbanken fondsforvaltning. **Fokus Bank** ble omdannet til filial av **Danske Bank** i 2007. Fokus er dermed en del av et stort nordisk finanskonsern. Fokus Bank selger livsforsikring i samarbeid med Danica Pensjon som er etablert i Norge, og samarbeider om salg av skadeforsikringsprodukter med det store nordiske skadeforsikringsselskapet If. **Skandinaviska Enskilda Banken** etablerte bankfilial i Norge allerede i 1994. SEB driver bankvirksomhet gjennom filialnettet, men også gjennom datterbanken SEB Privatbanken som ble kjøpt opp 2005. SEB er en betydelig aktør når det gjelder leasing og finansieringsprodukter gjennom SEB Finans. I SEB Kort inngår Europay Norge, og tilbudet av betalings- og kredittkort inkluderer også Eurocard og MasterCard. SEB er også en sentral aktør i verdipapirmarkedet gjennom verdipapirforetaket SEB Enskilda og forvaltningsselskapet SEB Asset Management. Livsforsikringsprodukter selges gjennom SEB Trygg Liv. **Skandiabanken** ble i 2000 etablert som den første rene nettbanken i Norge, og er

en filial av det nordiske finanskonsernet **Skandia**. Banken har siden oppstarten i 2000 opparbeidet en kundebase på 300 000 kunder. Skandiabanken selger skadeforsikringsprodukter over nett i samarbeid med det norske forsikringselskapet Protector Forsikring.

## 5. LØNNSOMHETSUTVIKLINGEN I BANKSEKTOREN

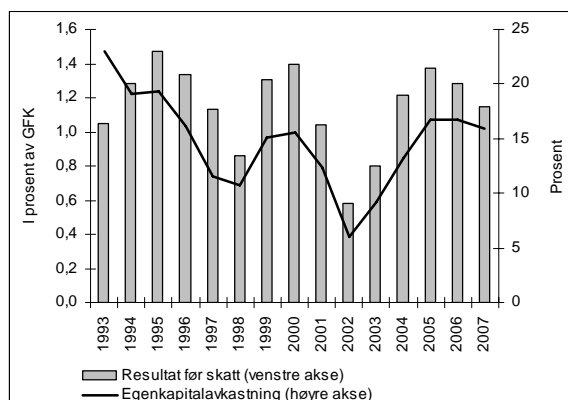
Veksten i økonomien på mellomlang sikt har betydning for bankenes strategiske beslutninger og konkurransesituasjon. Både verdensøkonomien og norsk økonomi har vært inne i en oppgangskonjunktur de senere årene, og utsiktene til vekst i økonomien er fortsatt god til tross for at veksten antas å bli noe lavere i 2008 sammenlignet med de siste årene.

### 5.1. Resultatutviklingen for banksektoren de senere årene

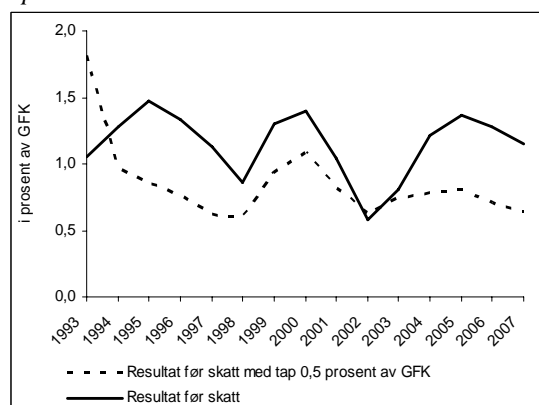
Både i Norge og i Europa for øvrig har det vært en bedring i bankenes lønnsomhet de senere år. Veksten i utlån, spesielt utlån til boligformål, har vært betydelig. Oppsvinget i økonomien har også ført til at utlån til sektorssektoren har økt de siste årene. Økt konkurranse har ført til reduksjon i bankenes rentemarginer og gitt press på bankenes underliggende inntjening. Gode resultater i bankene de senere årene, og dertil god egenkapitalavkastning kan tilskrives de lave tapene på utlån.

Til tross for at misligholdte engasjementer i bankene er på et lavt nivå og anslagene for veksten i norsk økonomi i 2008 er gode, må en likevel anta at tapene i bankene øker fra dagens nivå. For å illustrere hvor sensitive resultatene er for omfanget av utlånstap er det i figur 8 vist resultat i prosent av gjennomsnittlig forvaltningskapital (GFK) dersom tapene hadde utgjort 0,5 prosent av GFK. Resultatene og egenkapitalavkastningen ville da ha vært betydelig svakere. På toppen av bankkrisen (1990-1993) var utlånstapene i gjennomsnitt 2,1 prosent av GFK. Til sammenligning er gjennomsnittlig utlånstap for perioden f.o.m. 1994 kun 0,13 prosent. Også andre resultatposter, slik som netto renteinntekter, ville selvsagt endres, avhengig av hva som er årsaken til at tapene øker. Dette er det ikke tatt høyde for her.

Figur 7: Utvikling i resultat og EK-avkastning i norske banker



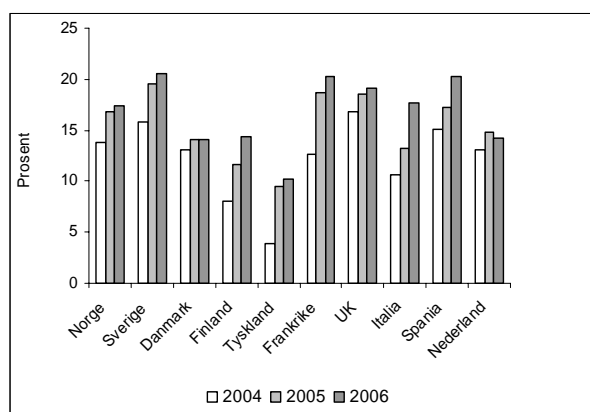
Figur 8: Utvikling i resultat om tap på utlån 0,5 prosent av GFK



Banksektoren i de fleste land i Europa kunne vise til en egenkapitalavkastning på godt over 10 prosent i 2006, og har økt fra 2004. Flere europeiske land har hatt betydelig høyere egenkapitalavkastning enn Norge i 2005 og 2006, dette gjelder blant annet Sverige. For bankene i Norge samlet sett var egenkapitalavkastningen 16 prosent i 2007.

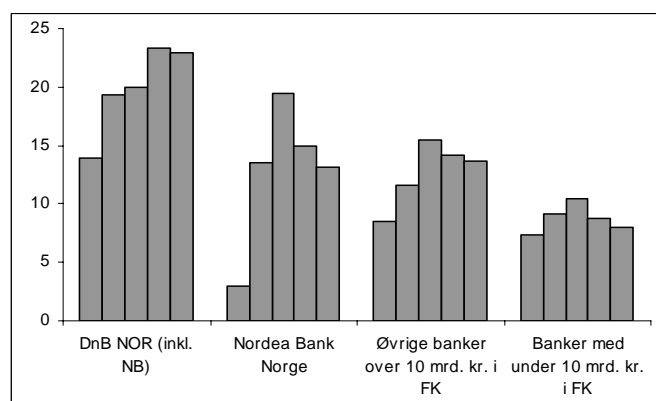


Figur 9: Egenkapitalavkastning i prosent



Kilde: ECB/Kredittilsynet

Figur 10: Egenkapitalavkastning for grupper av norske banker, 2003 - 2007



De største bankene har høyest avkastning på egenkapitalen. I perioden 2003 til 2005 økte avkastningen i alle grupper banker, men det var kun DnB NOR som økte avkastningen i 2006. Det har vært nedgang i egenkapitalavkastning for alle grupper i 2007. De store bankene vil tilstrebe samme egenkapitalavkastning som de utenlandske bankene og annet næringsliv da de vil henvende seg til de samme institusjonelle investorer. Lavere egenkapitalavkastning i mindre banker skyldes en kombinasjon av høyere kostnader og høyt nivå på egenkapitalen. Mindre og mellomstore sparebanker er godt kapitalisert. En tradisjonell sparebank uten grunnfondsbevis vil øke egenkapitalandelen i år der egenkapitalavkastning etter skatt (og gaveutdeling) er høyere enn veksten i forvaltningskapitalen. Så lenge bankene ikke har "eiere" som forventer en viss avkastning på egenkapitalen og kapitalen forblir i banken vil den virke både som en buffer mot fremtidige tap og som en mulighet for ekspansjon.

Tabell 13 viser egenkapitalavkastning i alle næringer, og som følge av betydelig vekst i økonomien generelt økte egenkapitalavkastningen fra 2005 til 2006 i alle næringer med unntak av olje og tjenesteytende næringer ellers. Egenkapitalavkastningen i 2006 i finanssektoren lå på om lag samme nivå som øvrige næringer.

Tabell 13: Egenkapitalavkastning og soliditet, prosent

Næring	Egenkapitalavkastning 2005	Egenkapitalavkastning 2006	Soliditet 2005	Soliditet 2006	Andel negativ egenkapital 2005	Andel negativ egenkapital 2006
Jordbruk, skogbruk og fiske	21 %	22 %	33 %	43 %	20 %	19 %
Utvinnning av råolje og gass inkl. offshore	38 %	31 %	35 %	37 %	12 %	9 %
Industri og bergverksdrift	15 %	16 %	43 %	42 %	13 %	14 %
Kraft, vannforsyning, byggevirksomhet	11 %	20 %	44 %	41 %	11 %	11 %
Varehandel, hotell og restaurant	22 %	23 %	33 %	33 %	17 %	18 %
Utenriks sjøfart og røtransport	15 %	20 %	48 %	49 %	13 %	12 %
Transport ellers, kommunikasjon	12 %	14 %	37 %	37 %	15 %	15 %
Eiendomsdrift og forretningsmessig t.jyting	20 %	22 %	38 %	40 %	11 %	12 %
Tjenesteytende næringer ellers	23 %	22 %	46 %	46 %	15 %	15 %
Finans og holding	18 %	22 %	11 %	10 %	3 %	4 %
Uspesifisert	15 %	20 %	52 %	52 %	13 %	13 %
Totalt	20 %	22 %	29 %	29 %	13 %	13 %

Omfatter alle selskaper som har regnskapstall for både 2005 og 2006 i Sebra. Til sammen 148 430 selskaper.

Kilder: Sebra og Dun & Bradstreet

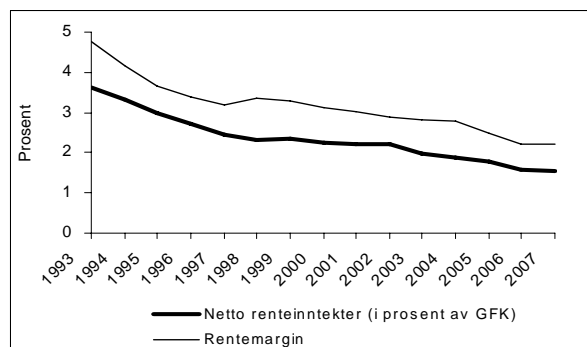
Fremover er det større usikkerhet med hensyn til utviklingen i konjunkturer og markeder, men utsiktene til økonomisk vekst i 2008 er fremdeles gode, selv om det antas lavere vekst enn i forutgående år. Det har i de siste månedene vært uro i internasjonale finansmarkeder, med

betydelige bevegelser i rente- og aksjemarkeder over hele verden. Etter flere år med kraftig vekst viser nå boligprisene nå avtakende vekst. Siden sommeren 2005 har Norges Bank gradvis satt opp renten, og det er varslet ytterligere renteøkninger fremover. Også foretakssektoren, som har økt sin opplåning betydelig de senere årene, vil også kunne være mer sårbare for endringer i konjunktursituasjonen. Økte renter på kredittobligasjoner som følge av uroen i finansmarkedene den siste tiden vil berøre foretakssektoren direkte gjennom økte finansieringskostnader. Tap på utlån, som har vist økning i 2007, må antas å øke fra dagens lave nivå. Misligholdte engasjementer har i den senere tiden vist tiltakende tendens, og dette kan indikere lavere resultater og egenkapitalavkastning for bankene fremover.

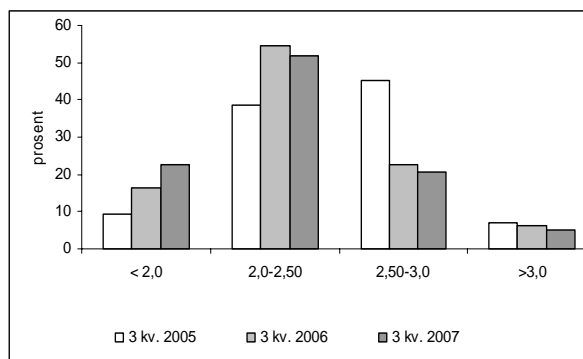
## 5.2. Nærmere om netto renteinntekter og rentemarginer

Fallende rentemarginer<sup>2</sup> i bankene kan indikere at konkurransen i det norske bankmarkedet har vært sterk, og de strukturelle og teknologiske endringene har kommet kundene til gode. Rentemarginene i norske banker har falt siden begynnelsen av 1990-tallet. Fall i rentemarginer har også bidratt til at bankenes netto renteinntekter i forhold til forvaltningskapitalen har falt de siste 10-15 årene. Netto renteinntektene er fortsatt den største inntektsposten til bankene, og utgjorde nær 70 prosent av bankenes totale inntekter (utenom verdipapirinntekter) i 2007.

Figur 11: Utvikling i netto renteinntekter og rentemarginer



Figur 12: Spredning i rentemargin, personkunder



Utviklingen i rentemarginen indikerer at konkurransen i utlåns- og innskuddsmarkedene har økt. En ytterligere indikasjon på skjerpet konkurranse er at det de siste årene også er blitt mindre forskjell på nivået på rentemarginen i de forskjellige bankene. Utviklingen over tid i spredning i rentemarginene kan si noe om konkurransen. Mindre spredning over tid kan tolkes som et tegn på skjerpet konkurranse ved at det har blitt vanskeligere for den enkelte bank å opprettholde høyere rentemargin enn konkurrentene. Fall i rentemarginen henger også sammen med at bankene i en oppgangskonjunktur, som Norge har opplevd de siste årene, beregner gradvis mindre risikomarginer på utlån til foretak. Økt konkurranse kan også bidra til at bankene tar lavere risikomargin. Utenlandske aktører har vært svært aggressive i Norge, og i konkurransen om markedsandeler har en kunne se at rentemarginene har falt.

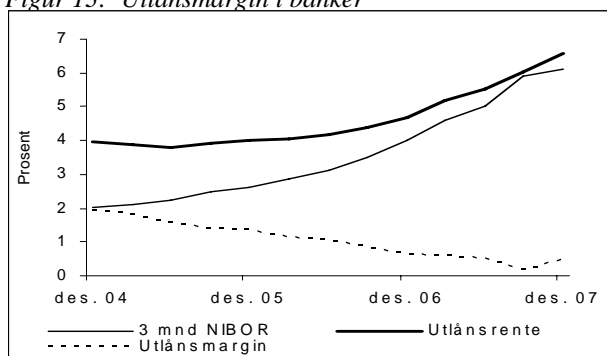
I perioden etter at Norges Bank økte takten i sine rentehevinger har bankenes marginale finansieringskostnad, 3-måneders NIBOR, økt mer enn gjennomsnittlig utlånsrente fra banker. Som følge av varslingsfristen for renteheving på utlån er seks uker ble ikke Norges Banks rentehevinger gjennom høsten fullt ut reflektert i bankenes utlånsrenter i 2007. Den generelle konkurransen i bankmarkedet har også bidratt til å redusere bankenes utlånsmargin

<sup>2</sup> Rentemargin beregnes som gjennomsnittlig rentesats på utlån fratrukket gjennomsnittlig rentesats på innskudd

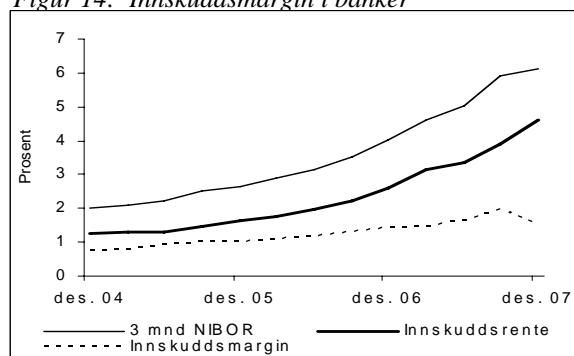
(utlånsrente fratrukket 3-måneders NIBOR). Bankene har samtidig økt innskuddsrentene i samme periode. Som følge av at kundeinnskudd bare utgjør om lag to tredjedeler av utlån har likevel total rentemargin falt. De utenlandske bankene har over tid hatt lavere rentemarginer enn de norske bankene.

I februar 2008 viste Finansportalen at de laveste rentetilbudene på boliglån lå svakt i overkant av 3-måneders NIBOR, og lavere enn de beste tilbudene på innskuddsrenter. Det siste gjenspeiler at prisene i interbankmarkedet har økt noe. Med en innlånsrente på 5,9 prosent burde utlånsrenten minst ligge rundt 6,5 prosent når administrasjonskostnader og krav til egenkapitalavkastning hensyntas. Det kan synes som kampen om markedsandeler er en viktig drivkraft for bankenes atferd.

Figur 13: Utlånsmargin i banker

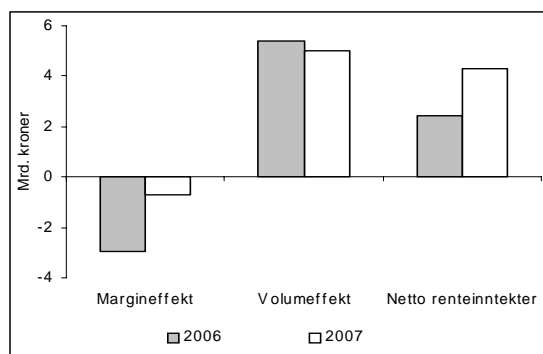


Figur 14: Innskuddsmargin i banker

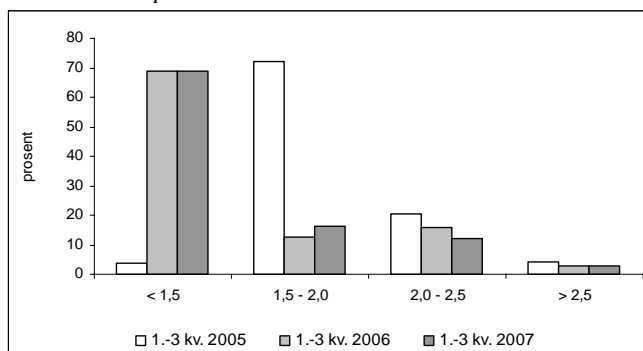


Et annet mål på konkurransen er bankenes netto renteinntekter i forhold til gjennomsnittlig forvaltningskapital. Til forskjell fra rentemarginen innholder rentenettoen også bankenes innlånskostnader i pengemarkedet. Sterkt press på rentemarginen de senere årene har ført til nedgang i netto renteinntektene. Til tross for fortsatt sterkt marginpress hadde norske banker en vekst i netto renteinntekter på 13 prosent i 2007, som følge av en betydelig vekst i utlåns- og innskuddsvolumer. I forhold til gjennomsnittlig forvaltningskapital falt netto renteinntektene fra 1,59 prosent til 1,53 prosent. Beregninger viser at den sterke veksten i utlån bidro til økning i netto renteinntektene på 5,0 mrd. kroner, mens fall i rentemarginer bidro til å trekke netto renteinntekter ned med 0,7 mrd. kroner. I 2006 var effekten av reduserte rentemarginer sterkere, og bidro til reduksjon i netto renteinntekter på 3,0 mrd. kroner.

Figur 15: Endringen i netto renteinntekter 2007



Figur 16: Forvaltningskapital fordelt etter netto renteinntekter i prosent av GFK



Figur 16 viser spredning i netto renteinntekter i forhold til gjennomsnittlig forvaltningskapital. Målt i forvaltningskapital har andelen av banker med netto renteinntekter under 1,50 prosent økt kraftig fra 2005, og utgjorde 69 prosent av bankmarkedet både i 2006 og 2007. Andelen

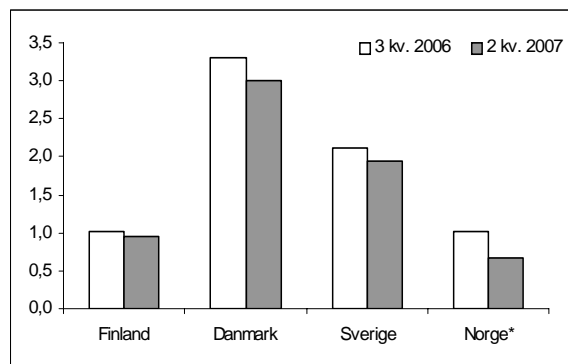
med netto renteinntekter under 2,0 prosent av gjennomsnittlig forvaltningskapital var 85 prosent (48 banker) i 2007 mot 81 prosent i samme periode i 2006. Det er i hovedsak de største bankene som har lavest nivå på netto renteinntekter.

Fremover er det flere faktorer som vil tilsi fortsatt press på bankenes rentemarginer, og dermed også nettorenteinntektene. Vridning i bankenes utlånsportefølje mot boliglån med antatt lavere kredittrisiko antas å presse bankenes rentemarginer. Noe av den observerte veksten i boliglån kan ha sammenheng med tilpasning til forventede lavere kapitalkrav på godt sikrede boliglån. Basel II åpner for at bankene i større grad kan basere prisingen av næringslivskreditter på egne risikomodeller. Dette kan føre til lavere risikoprising av de beste næringskredittene. Større usikkerhet i økonomien generelt kan føre til at bankene må reprice risikoen for en dekke eventuelt økende kredittrisiko som følge av enn mer negativ utviklingen i økonomien. I et marked med betydelig konkurranse blir det en avveining for banken om å prise inn tilstrekkelig risiko på den ene siden og bevare/øke markedsandeler på den andre.

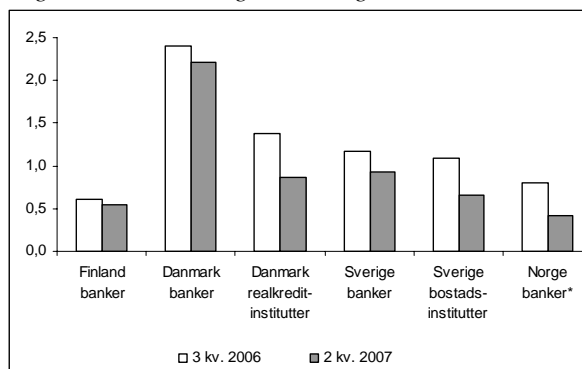
### *Nordisk sammenligning av rentemarginer*

I likehet med Norge er også øvrige nordiske bankmarkeder preget av sterk utlånsvekst og betydelig konkurranse. Figurene viser utviklingen i utlånsmarginer på utlån til husholdninger banker i Sverige, Danmark og Norge. Når det gjelder norske bankers utlånsmargin til husholdninger ligger denne under nivået både for svenske og danske banker. Dette har i noe grad sammenheng med at utlån til boligformål i våre naboland er i hovedsak gitt som fastrentelån i kredittforetak. I Norge utgjør utlån til boligformål over 60 prosent av totale utlån fra banker og over 90 prosent av lånene er gitt med flytende rente. Figur 18 viser utlånsmargin på boliglån i norske, svenske, danske og finske banker samt svenske bostadsinstitutter og danske realkreditinstitusjoner. Det har vært nedgang i utlånsmarginene i alle institusjoner, og marginene lå lavest i norske og finske banker per. 2. kvartal 2007.

Figur 17: Utlånsmarginer, banker – husholdninger



Figur 18: Utlånsmarginer - boliglån

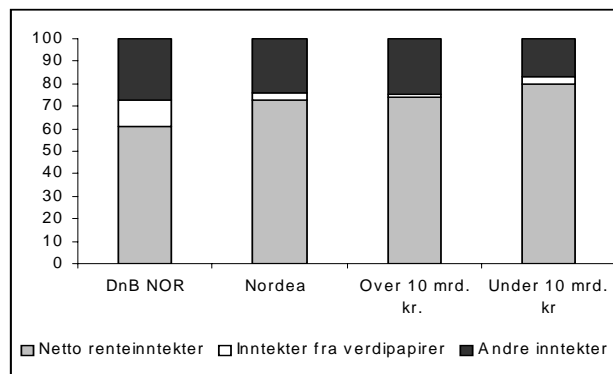


### *5.3. Utvikling i andre inntekter og kostnader*

Andre inntekter enn netto renteinntekter som andel av totale inntekter øker med størrelsen på banken. For alle banker er netto provisjonsinntektene den største inntektskilden etter netto renteinntektene. Inntekter fra verdipapirer/finansielle instrumenter har størst betydning i de store bankene. Flere av de store bankene avlegger regnskap etter IFRS hvor økt adgang/krav til bruk av virkelig verdi for finansielle instrumenter har bidratt til å øke disse inntektene i periode med sterk vekst i verdipapirmarkedene. Den siste tidens uro vil kunne gi effekter på de verdipapirrelaterte resultatpostene fremover, og redusere bankenes inntekter.

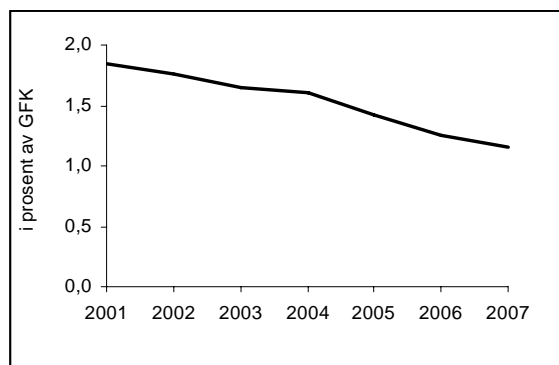
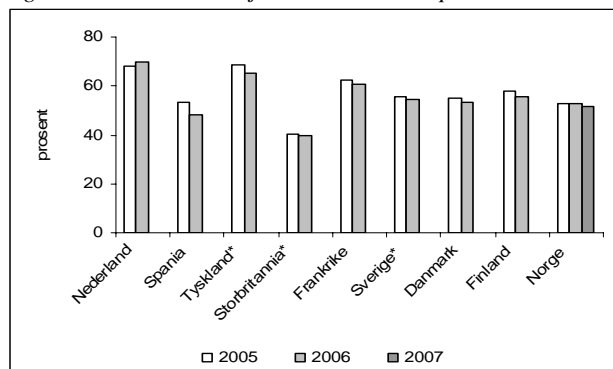
Inntekter utover netto renteinntektene utgjør mest for de største sparebankene, hvor salg av forsikrings- og fondsprodukter er en betydelig inntektskilde. Jo mindre banken er, jo mer avhengig er den av netto renteinntekter for å sikre inntjeningen.

Figur 19: Fordeling av inntekter i prosent av totale inntekter i grupper av banker (morbank), 2007



Til tross for at det i den senere tid vært sterkt kostnadspress i norske banker blant annet som følge av stramt arbeidsmarked, godt lønnsoppgjør og geografisk ekspansjon viser figur 20 at norske banker er vel så kostnadseffektive som utenlandske banker. Kostnadene i prosent av gjennomsnittlig forvaltningskapital er betydelig redusert i norske banker.

Figur 20: Kredittinstitusjoners kostnader i prosent av inntekter Figur 21: Kostnader i prosent av GFK i norske banker



Kilde: ECB/Kredittilsynet \* Rapporterer ikke etter IFRS

For å sikre fortsatt vekst og tilfredsstillende avkastning kan de store aktørene i finansnæringen bevege seg inn på lokale markeder og øke presset på marginer og lønnsomhet i mindre banker. De mindre sparebankene er godt nok kapitalisert, og har derfor økonomisk evne til å møte konkurransen fra de større bankene, både norske og internasjonale. Fokus på kostnader og god risikostyring vil likevel være vesentlig for sparebankene for å sikre lønnsom drift også på lengre sikt. Men som nevnt tidligere har også mindre – og mellomstore banker økt sine etableringer utover ”egne” hjemmemarkeder for å ta del i den veksten som har vært.

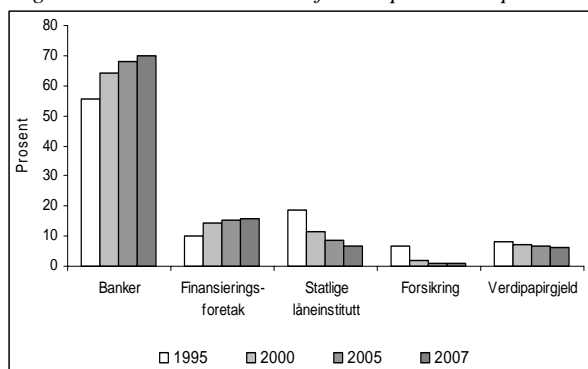
## 6. NÆRMERE OM UTLÅNSMARKEDET, SPAREMARKEDET OG BETALINGSFORMIDLINGEN

Utlån og innskudd er kjernevirksomheten og utgjør hoveddelen av balansen i norske banker. Bankene står for nærmere tre fjerdedeler av total innenlands kreditt til husholdninger og foretak. En stor del av husholdningenes og foretaks sparing skjer også gjennom bank. Betalingsoverføringer representerer en grunnleggende funksjon i all økonomisk aktivitet. Utviklingen de senere år har gått mot økt fordringsvolum og transaksjonshyppighet, og redusert bruk av kontanter. Betalingssystemene utgjør i dag den sentrale infrastrukturen for kanalisering av pengestrømmer gjennom overføring av verdier og oppgjør av pengeforpliktelser.

### 6.1. Utlånsmarkedet

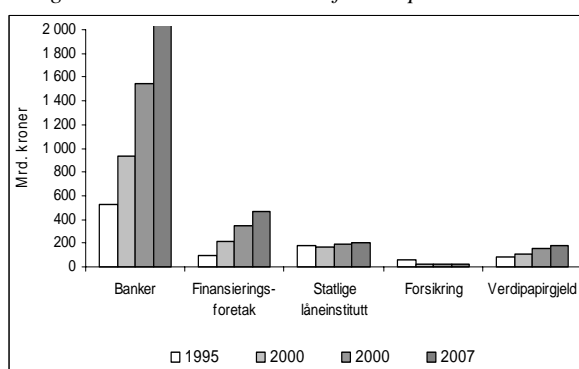
Samlet er bankene den største aktøren i det norske kredittmarkedet. Det siste tiåret har bankene styrket sin markedsposisjon, særlig på bekostning av statlige foretak og livsforsikringsselskapene. Samlet har bankenes utlån til publikum økt fra 456 mrd. kroner i 1990 til 2 078 mrd. kroner ved utgangen av desember 2007, som utgjorde om lag 70 prosent av innenlandsk kreditt (K2). Obligasjons- og sertifikatgjeldens andel av totale utlånsmarkedet har blitt noe redusert over tid, og utgjorde kun 6 prosent av totale utlån ved utgangen av desember 2007. Det er særlig de største norske foretakene som låner i verdipapirmarkedene, både i Norge og internasjonalt. Dette er en utvikling som avviker fra den vi ser i andre europeiske land, der finansiering gjennom obligasjoner og sertifikater har større betydning i foretakenes finansiering.

Figur 22: Innenlandsk kreditt fordelt på kilder i prosent



Kilde: SSB

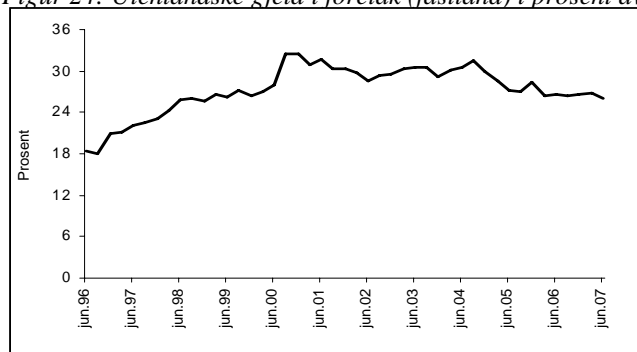
Figur 23: Innenlandsk kreditt fordelt på kilder i mrd. kr



Kilde: SSB

Publikums gjeld består i hovedsak av lån fra innenlandske finansieringskilder, da utenlandsk gjeld utgjør i underkant av 20 prosent av total gjeld. Det er i hovedsak foretakene som låner i utlandet, både i finansinstitusjoner og direkte i verdipapirmarkedene. Figur 24 viser at andelen utenlandsgjeld i foretakene har økt fra 18 prosent på midten av 1990-tallet til 25 prosent ved utgangen av juni 2007.

Figur 24: Utenlandske gjeld i foretak (fastland) i prosent av total gjeld i foretak

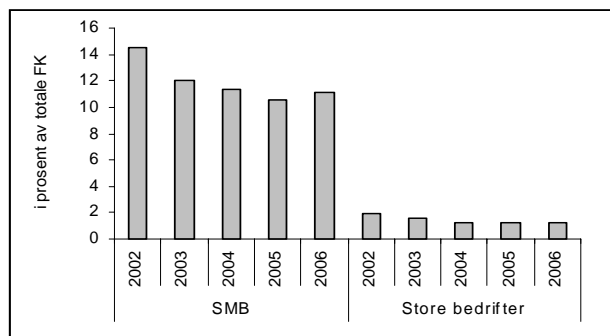


**Husholdningenes** gjeld finansieres i hovedsak i bankene. Gjeldsveksten har vært betydelig høyere enn inntektsveksten de senere årene, noe som har ført til kraftig oppgang i husholdningenes gjeldsbelastning. Bankene står for i overkant av 70 prosent av total gjeld i husholdningene. Ved utgangen av 2007 var veksten i utlån fra banker til personkunder på over 10 prosent. Størstedelen av utlånene gis med pant i bolig, og den kraftige oppgangen i boligpriser ligger bak denne utviklingen.

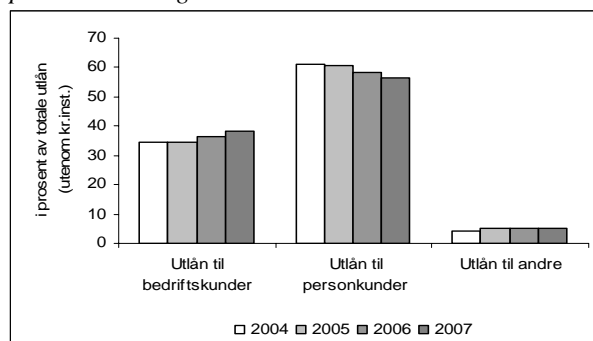
Når det gjelder **norske foretak** domineres gjeldsfinansieringen av banklån, leverandørgjeld og lignende. Norske foretak benytter kun i liten utstrekning omsettelige verdipapirer på gjeldssiden. En grunn til dette er at små og mellomstore norske foretak i svært liten grad har rating fra internasjonale ratingbyråer, noe som bidrar til at utenlandske aktører i mindre grad har kjennskap til kredittrisikoen i norske foretak. Etterspørselen etter kreditt fra disse rettes derfor i stor utstrekning mot norske finansinstitusjoner. Figur 25 viser at bankgjeld utgjør større andel av total balanse i små og mellomstore bedrifter (SMB) enn i store bedrifter. Positiv konjunkturutvikling og gode resultater i foretakssektoren har ført til økte investeringer og betydelig etterspørsel etter lån. Ved utgangen av 2007 var 12-måneders veksten i utlån til norske bedrifter fra banker på nær 20 prosent.

Bankenes utlån til personkunder og bedriftskunder som andel av totale brutto utlån har endret seg noe de seneste årene. Ved utgangen av 2007 var andelen utlån til bedriftskunder 32 prosent, og 57 prosent for personkunder. Tendensen de seneste årene har vært økt andel næringslån og redusert andel lån til personmarkedet. Utviklingen gjenspeiler høykonjunktoren i økonomien i denne perioden med vedvarende høyere utlånsvekst til bedriftskunder enn personkunder. I tillegg har bankene overført deler av boliglånporteføljer til boligkredittforetak.

Figur 25: Bankgjeld som andel av total balanse i SMB og store bedrifter



Figur 26: Utlån fra banker fordelt på bedriftskunder, personkunder og andre



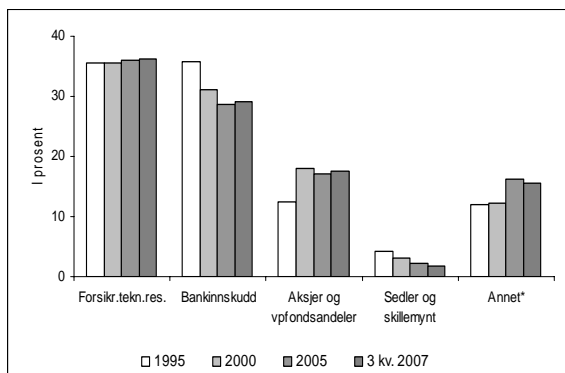
SMB (149 401 foretak i 2006): omsetning under 400 mill. kroner

Store bedrifter (978 foretak i 2006): omsetning over 400 mill. kroner Kilde: SEBRA

## 6.2. Sparemarkedet

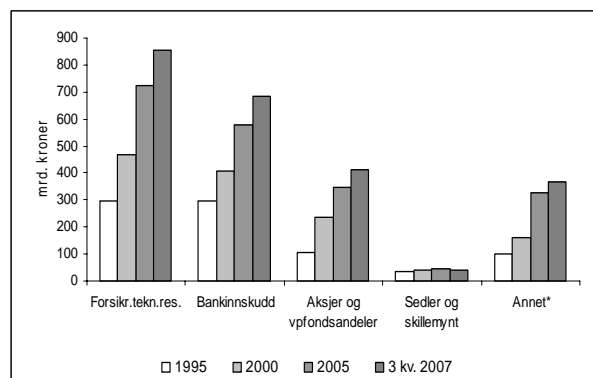
Både personkunder og bedrifter har alternativer til tradisjonelle bankinnskudd og utlån. Når det gjelder husholdningenes sparing har det skjedd visse endringer i sammensetningen av sparingen. Andelen bankinnskudd har blitt redusert fra drøyt 35 til 30 prosent. De siste ti årene har andelen plassert i verdipapirer og verdipapirfond økt fra snaut 14 til drøyt 18 prosent. Andelen av husholdningenes finansformue som er plassert i verdipapirmarkedene er relativt lav i internasjonal målestokk. De siste årene har det vært en stigende tendens i husholdningenes investeringer i forsikring. Mye av dette skyldes pensjonsinnbetalinger. Til tross for vedvarende lavt rentenivå har det vært økning i bankinnskuddene. Det er nærliggende å anta at utviklingen i husholdningenes investeringer i aksjer og verdipapirfondsandeler avhenger av utviklingen i aksjemarkedet.

Figur 27: Husholdningenes finansielle fordringer i prosent



Kilde: SSB

Figur 28: Husholdningenes finansielle fordringer i mrd. kroner

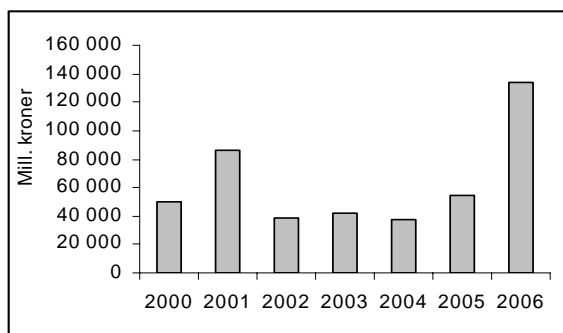


Kilde: SSB

Den økende private velstanden medvirker samtidig til et økende marked for ulike finansielle investeringer. I perioden 1995 til 3.kvartal 2007 har bankinnskudd blitt mer enn fordoblet, fra 299 milliarder kroner til 686 milliarder kroner.

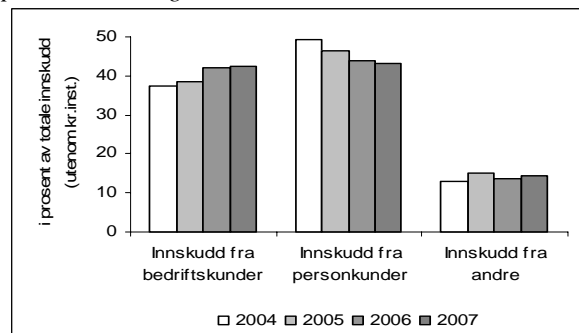
Bedriftene har økt sin sparing betydelig i 2006. Sparingen beløp seg til 134 milliarder kroner, en økning fra 55 milliarder kroner året før. I bankene utgjorde innskudd fra bedriftskunder 43 prosent av totale innskudd, en økning på nær fem prosentpoeng siden 2004. Innskudd fra bedrifter utgjorde samme andel som innskudd fra personkunder ved utgangen av 2007. Veksten har vært betydelig de siste årene med 27 prosent i 2006 og 20 prosent i 2007. Innskuddsveksten fra personkunder har vært noe mer moderat, hhv. 9 og 10 prosent i samme tidsrom.

Figur 29: Sparing i ikke-finansielle foretak



Kilde: SSB

Figur 30: Innskudd i bank fordelt på bedriftskunder, personkunder og andre





Bankene konkurrerer i stadig større grad om å plassere de finansielle investeringer. Spareprodukter har de senere årene blitt viktigere for bankenes inntekter, og de bankene velger ulike strategier for å få andeler i dette markedet. Også i dette markedet vil bankens størrelse eller deltagelse i en allianse ha betydning for i hvor stor grad banken kan delta i konkurransen. Samtidig er tradisjonelle innskudd fortsatt en viktig spareform.

### ***6.3. Betalingsformidling***

Bankene er sentrale i betalingssystemet. Det norske banksystemet er bygget rundt prinsippet om at alle bankene og deres kunder skal ha tilgang til de samme betalingstjenestene. Den felles infrastrukturen er utviklet av bankene over tid og består av felles standarder, avtaler og regler. Disse avtalene forvaltes av bankforeningene og fellesorgan som er etablert av bankforeningene. Fellessystemene driftes hos Bankenes Betalingsentral (BBS).

#### **6.3.1. Tilgang til felles infrastruktur**

For å få tilgang til å delta i de felles betalingssystemene, og derved kunne tilby publikum betalingstjenester, må nye banker og utenlandske banker som etablerer filial eller bank i Norge kjøpe seg inn i samarbeidet. Vilåret er konsesjon for bankvirksomhet. Nye banker ønsker naturlig nok lave etableringskostnader, mens etablerte banker har interesse av at tilgangen til betalingssystemet ikke blir for billig. Prisene for slik tilgang har vært vurdert av Konkurransetilsynet etter klage fra en nyetablert bank, og er godkjent slik de er nå ved at det er gitt dispensasjon fra forbudet mot prissamarbeid.

#### **6.3.2. Fellessystemer og interbanktjenestene**

BBS har også vært sentral i utviklingsarbeidet innenfor betalingsformidling i samarbeid med bankene. BBS eies utelukkende av banker. Ved årets slutt i 2006 hadde DnB NOR en eierandel på 40 prosent, Sparebank 1 Alliansen 18,9 prosent og bankene i Terra Gruppen 6,3 prosent. De nordiske bankene Danske Bank og Nordea eide til sammen 23,4 prosent.

Videre satsing på den felles infrastruktur og det felles tjenestetilbud som er etablert i Norge fordrer enighet mellom de største bankgruppene. De senere års strukturendringer har ført til at det er færre aktører med betydelige utviklingsressurser som er engasjert i utviklingen av det norske fellessystemet. Det vil få stor betydning for utviklingen av den norske felles infrastrukturen fremover om de største aktørene, som DnB NOR og de store nordiske bankene, utvikler egne systemer i stedet for å delta i fellessystemene.

Betalingsformidling har utviklet seg til å bli et viktig område for konkurransen, spesielt overfor personkunder. Gebyrfrie nisjebanker prøver å ta markedsandeler fra de tradisjonelle bankene. Samtidig er betalingsformidling en vesentlig inntektskilde for mange banker. Alle banker, nye og etablerte, små og store, er sikret tilgang til det norske betalingssystemet. Dette er et vesentlig element for å opprettholde konkurransen mellom bankene.

#### **6.3.3. Betalingsformidling som forretningsområde for bankene**

Bankenes inntekter fra betalingsformidlingen har falt noe de to siste årene, etter flere års økning. Inntektsnedgangen skyldes i hovedsak at inntektene fra elektroniske girotjenester har gått ned, og at kundene i større grad går over til tjenester med lave priser.

I 2006 var bankenes inntekter fra betalingsformidling om lag 6,9 milliarder kroner. Bankene får om lag en tredel av driftsinntektene utenom netto rente- og kredittinntekter fra betalingsformidlingen som svarer til en tidel av samlede inntekter.

#### **6.3.4. Kundeprogram og gebyrfrie alternativer**

Norges Bank har gjennom flere år gjennomført en utvalgsgransking for listepriser på en rekke betalingstjenester i bankene. Det går fram av Norges Banks årsrapport om betalingssystemer for 2006 at nesten alle bankene i utvalget tilbyr kundene rabatt på betalingstjenester gjennom ulike kundeprogram. Undersøkelser utført av FNH i 2006 og Sparebankforeningen i 2007 viser at nærmere 40 prosent av bankkundene deltar i et kundeprogram mot 28 prosent i 2004.

Mer enn halvparten av bankene i undersøkelsen tar betalt for deltakelse i kundeprogrammene, og prisene varierer mellom 120 til 1 500 kroner. Gebyrinntektene fra kundeprogrammene blir ikke alltid ført som inntekter fra betalingsformidling fordi kundeprogrammene også omfatter andre tjenester. Kundeprogrammene er utformet slik at kundene belønnes for å benytte flere finansielle tilbud innen samme finanskonsern. Programmene kan gjøre det vanskeligere for kundene å sammenligne priser mellom bankene.

Det går fram av prisundersøkelser at betalingsformidlingstjenestene benyttes som konkurransevirkemidler. Enkelte banker, i særlig grad nye nisjebanker, har lagt seg på en annen prisprofil ved å tilby gebyrfrie tjenester. På den måten utgjør de et tydelig alternativ for prisbevisste kunder.

Det kan se ut som det er relativt små prisforskjeller mellom bankene som har kundeprogram. Alle bankene i undersøkelsen tok betalt for uttak i andre bankers minibanker, og de fleste tok tilnærmet den prisen banken betaler til minibankeieren (interbankgebyret på 6,90 kr). Den store forskjellen i prisingen ser ut til å være mellom banker som er gebyrfrie og de som har gebyrer og/eller tilbyr kundeprogrammer. Det er derfor grunn til å tro at bankene i liten grad bruker kundeprogrammene for å få nye kunder, men derimot i større grad bruker programmene for å holde på eksisterende kunder.

I januar 2008 endret Fokus Bank sin prisprofil på betalingstjenester og tilbyr nå gebyrfrie tjenester, med unntak av uttak i andre bankers minibanker og i utlandet. Til gjengjeld er VISA-kortet gratis i banken, i motsetning til de fleste gebyrfrie nisjebanker som tar betalt for dette. En slik prispolitikk vil være en utfordring, både for de etablerte bankene og de gebyrfrie nisjebankene.

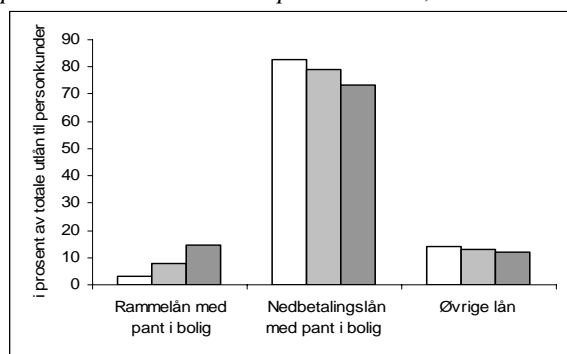
## 7. UTVIKLINGEN I MARKEDSANDELER

I vurderingen av konkurransen i bankmarkedet å se nærmere på de viktigste produktene/ tjenestene bankene tilbyr. Hovedvirksomhetsområdet til bankene er utlån og innskudd. De viktigste kundegruppene til bankene er personkunder og bedriftskunder.

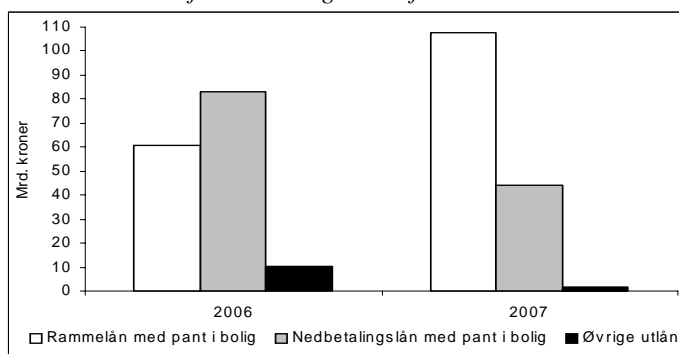
### 7.1. Personkundemarkedet

Når det gjelder personkundemarkedet er utlån, innskudd og betalingsformidling de viktigste tjenestene kundene etterspør. I den senere tiden er likevel spareprodukter blitt mer viktig. Utlån til personkunder fordeler seg over enkelte hovedkategorier av utlån: utlån med pant i bolig, usikret kreditt og andre utlån, som for eksempel lån sikret med pant i bil. Utlånsvolumet til personkunder er dominert av boliglån. Andre låneprodukter utgjør kun en liten andel av totale utlån til personkunder.

Figur 31: Nedbetalingslån, rammelån og andre utlån prosent av totale utlån til personkunder, 2005-2007



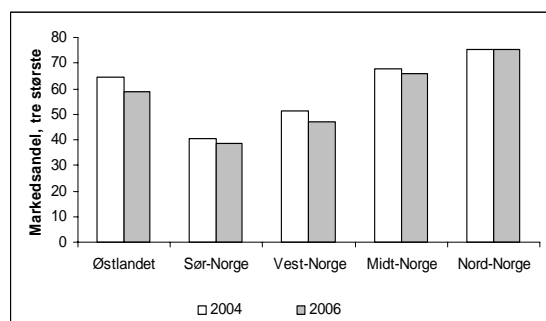
Figur 32: Vekst i nedbetalingslån, rammelån og andre lån i mrd. kroner fra banker og kredittforetak



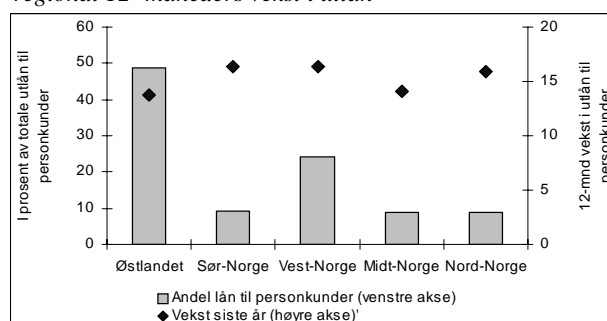
Konsentrasjonen i markedet for utlån til personkunder, er størst på Østlandet, i Midt-Norge og i Nord-Norge, hvor de tre største bankene i hver region har over 50 prosent av markedsandelene. DnB NOR har en svært stor andel av markedet på Østlandet, mens det i Midt-Norge og Nord-Norge er henholdsvis Sparebank 1 Midt-Norge og Sparebank 1 Nord-Norge som står for de største markedsandelene. DnB NOR er også stor i den nordligste delen av landet, blant annet som følge av kjøpet av Nordlandsbanken.

Figur 33 viser hvordan totale utlån til personkunder er fordelt geografisk. Ved utgangen av 2006 var utlån til personkunder på Østlandet nær 50 prosent av totale utlån, mens andelen var lavest i Sør-Norge, Midt-Norge og Nord-Norge med om lag 10 prosent. Dette henger naturlig sammen med at Østlandet er tettest befolket samt at antallet tilbydere av banktjenester er størst i denne delen av landet. De aller fleste bankene er etablert på Østlandet, noe som til dels skyldes Oslos rolle som finanssenter i Norge. Figuren viser videre at veksten i utlån lå omtrent på samme nivå i alle landsdeler.

Figur 33: Konsentrasjon, utlån personkundemarkedet



Figur 34: Utlån til personkundemarkedet fordelt på region regional 12-måneders vekst i utlån



Utenlandsk eide bankene og utenlandske bankers filialer i Norge har økt markedsandelene i både utlån- og innskuddsmarkedet til personkunder i perioden fra 2004 til 2006. Den sterke utlånsveksten fra utenlandskeide datterbanker og filialer har bidratt til denne utviklingen. DnB NOR er noe redusert i perioden fra 2004 til 2006, noe som også var ventet i etterkant av fusjonen.

Tabell 14: Utlån til personkunder fordelt etter region

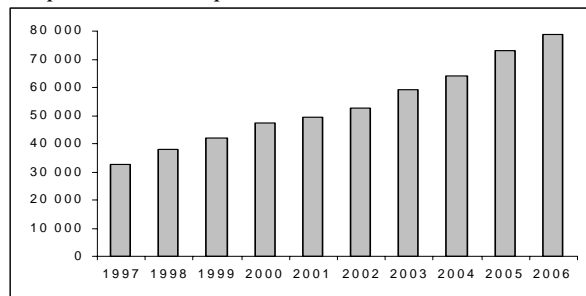
i % av totale innskudd fra næringslivskunder		Østlandet		Sør-Norge		Vest-Norge		Midt-Norge		Nord-Norge		Totalt	
		2004	2006	2004	2006	2004	2006	2004	2006	2004	2006	2004	2006
Norske banker	DnB NOR inkl. Nordlandsb.	50,0	42,7	25,7	23,3	21,8	19,5	26,8	21,5	39,8	37,0	38,3	32,8
	Spb. 1 Nord-Norge	0,4	0,4	0,1	0,1	0,1	0,1	0,4	0,4	31,1	29,6	2,8	2,7
	Spb. 1 Midt-Norge	0,4	0,6	0,1	0,1	0,2	1,6	32,0	28,2	0,3	0,4	2,6	3,0
	Spb. 1 SR-bank	0,3	0,3	3,1	4,1	15,6	14,2	0,1	0,1	0,1	0,1	4,4	4,2
	Spb. Vest	0,3	0,3	0,1	0,1	13,8	13,5	0,1	0,1	0,1	0,1	3,7	3,7
	Øvrige norske banker	28,9	29,6	55,5	53,2	28,6	26,2	19,9	21,0	20,0	14,6	29,7	28,8
Filialer av utenlandske banker	Fokus filial av DB	0,7	3,4	1,0	2,6	1,2	4,6	4,7	16,2	1,0	3,9	1,2	4,7
	Handelsbanken	2,1	2,8	1,8	2,5	5,4	5,3	3,1	2,7	2,0	2,1	3,0	3,4
	Øvrige filialer	2,7	3,1	0,6	0,8	1,2	1,8	1,2	1,8	0,6	1,3	1,9	2,3
Utenlandske datterbanker	Nordea Bank Norge	12,2	12,8	11,6	11,3	11,0	11,3	9,0	4,8	4,5	8,7	11,0	11,3
	Øvrige datterbanker	2,0	4,0	0,4	1,9	1,0	1,9	2,6	3,2	0,4	2,2	1,5	3,1

Tabell 15: Innskudd fra personkunder fordelt etter region

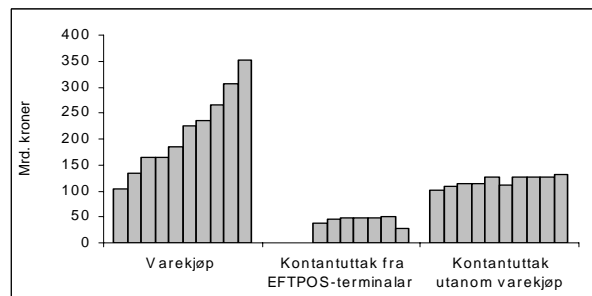
i % av totale innskudd fra næringslivskunder		Østlandet		Sør-Norge		Vest-Norge		Midt-Norge		Nord-Norge		Totalt	
		2004	2006	2004	2006	2004	2006	2004	2006	2004	2006	2004	2006
Norske banker	DnB NOR inkl. Nordlandsb.	49,6	46,8	22,9	21,5	21,4	20,0	21,7	21,0	38,6	37,7	36,7	34,6
	Spb. 1 Nord-Norge	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	31,9	31,3	2,8	2,8
	Spb. 1 Midt-Norge	0,2	0,2	0,0	0,1	0,2	1,6	29,2	28,0	0,4	0,4	2,4	2,7
	Spb. 1 SR-bank	0,1	0,1	1,6	1,9	12,9	12,4	0,1	0,1	0,1	0,1	3,6	3,6
	Spb. Vest	0,1	0,1	0,1	0,1	13,2	13,9	0,1	0,1	0,1	0,1	3,6	3,8
	Øvrige norske banker	29,1	31,6	62,9	63,8	35,9	36,2	25,0	27,0	18,3	19,5	32,7	34,3
Filialer av utenlandske banker	Fokus filial av DB	1,1	1,5	1,8	1,8	2,8	2,8	12,1	12,2	2,2	2,3	2,6	2,8
	Handelsbanken	0,3	0,4	0,4	0,5	2,7	2,6	0,7	0,9	0,5	0,6	1,0	1,1
	Øvrige filialer	3,3	3,9	1,4	1,5	2,7	2,8	2,7	3,0	2,2	2,5	2,8	3,2
Utenlandske datterbanker	Nordea Bank Norge	11,4	11,2	7,5	7,9	6,0	6,1	3,0	3,1	4,7	4,6	8,4	8,4
	Øvrige datterbanker	4,6	3,9	1,1	0,9	2,1	1,6	5,2	4,5	1,1	0,9	3,4	2,8

Personkunder som etterspør banktjenester kan i stor grad henvende seg til et nasjonalt marked med mange aktører og sterk konkurranse. De lokale sparebankene bidrar til å sikre personkunder et lokalt tilbud i tillegg til tilbudet fra de regionale og nasjonale aktørene. Utviklingen av ny informasjons- og kommunikasjonsteknologi har gitt større muligheter for nærhet til kunden uten lokal tilstedeværelse. I TNS Gallups Finansbarometer for 2007 går det frem at 60 prosent mener at nettbank har gjort det lettere å være bankkunde. 50 prosent foretrekker i dag å betale regningene i nettbank. Videre hadde hele 43 prosent valgt å ikke benytte seg av rådgivningstjenestene i sin bank i løpet av det siste året, noe som tyder på at fysisk tilstedeværelse med bankfilial ikke lenger er så viktig for kundene.

Figur 35: Antall steder med betalingsterminaler som aksepterer BankAxept kort



Figur 36: Bruk av bankkort i mrd. Kroner 1999-2006



BankAxept-kort: debetkort som er utstedt av norske banker og knyttet opp mot bankkonto for bruk i Norge  
 EFTPOS-terminal: betalinger og uttak av kontanter ved bruk av betalingskort i elektroniske betalingsterminaler i bl.a. butikker. Kilde: Norges Bank

Figur 36 viser at steder med betalingsterminaler som aksepterer BankAxept kort har økt betydelig fra 1997. Muligheten for betaling av varer i butikk med bankkort samt kontantuttak har gjort behovet for minibanker mindre. Bruk av kort i butikk utgjorde nær 350 mrd. kroner i 2006.

I utgangspunktet må det skje betydelig strukturendringer på nasjonalt nivå før tilbudet av banktjenester til personkunder påvirkes i vesentlig negativ retning. Dagens bankmarked bygger på at det skal være mulig å kjøpe banktjenester der det er gunstigst for kunden. Økt tilgjengelighet bl.a. gjennom internett har gjort det enklere for kunden å orientere seg i markedet og vurdere de beste tilbudene. Etablering av Finansportalen i januar 2008 forsterker kundens mulighet å innhente og sammenligne priser ytterligere. I media finnes såkalte rentebarmeter, som periodisk informerer om de gunstigste rentetilbud på lån og innskudd fra bankene til personkundemarkedet.

Til tross for betydelig transparens i det norske bankmarkedet viser likevel undersøkelser at personkundene er relativt trofaste i forhold til sin bankforbindelse. Kundeundersøkelse gjennomført av TNS Gallup og Kredittilsynet høsten 2007 viser at om lag 65 prosent av de spurte har vært kunde i sin bank 10 år eller lenger, og kun 6 prosent hadde byttet hovedbank i løpet av de siste 6 månedene før undersøkelsene ble gjennomført. Det er de yngre kundene som skifter bank oftest. Tall viser at 15 prosent enten byttet bank det siste året eller startet å bruke en ny bank. I følge et prosjektnotat fra SIFO fra 2007 går det frem at alder, inntekt og livsfase har størst betydning for den enkeltes forhold til sin bank. Det er særlig personer som er økonomisk orientert som er mest fornøyd med sin bankforbindelse.

I et marked med sterk konkurranse er det grunn til å anta at kundene innhenter priser fra ulike banker når de skal reforhandle vilkår på utlån og innskuddsprodukter med banken. Kredittilsynets boliglånsundersøkelse, foretatt høsten 2007, viser at halvparten av nye boliglån var refinansiering. Dette gir ytterligere indikasjon på at konkurransen i markedet er betydelig. For personkunder har tidligere tinglysningsgebyret ved pant i fast eiendom vært et antatt hinder for bytte av bankforbindelse. Tinglysningsgebyret økt kraftig på 2000-tallet. Dette bidro til en betydelig reduksjon i hvor mye en privatkunde ville spare på å skifte bank, noe som fikk enkelte banker til å betale tinglysningsgebyret ved bankskifte. Fra 1. januar 2006 ble tinglysningsgebyret i saker som gjelder refinansiering av lån innenfor samme låneramme redusert fra 1900 kroner til 215 kroner. Endringen ble begrunnet med at det skulle bli billigere å flytte lån, og dermed til en skjerping av konkurransen i lånemarkedet.

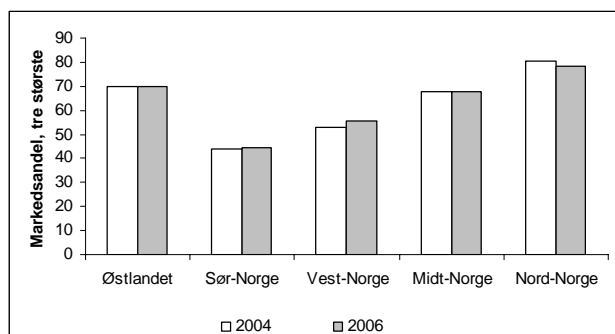
Som følge av at bankene også tilbyr betalingsformidlingstjenester, er en del av innskuddene i bank motivert ut fra bruk av slike tjenester. Sterkere oppmerksomhet på nye spareformer har likevel ført til at bankene har møtt konkurranse om kundenes innskuddsmidler fra verdipapirforetak og forsikringsselskaper. For privatpersoner er betalingsformidling i hovedsak knyttet opp mot konti som benyttes til sparing/likvide midler. Betalingsformidling er av mindre økonomisk betydning for de fleste privatpersoner enn det er for næringslivet.

## 7.2. Bedriftskundemarkedet

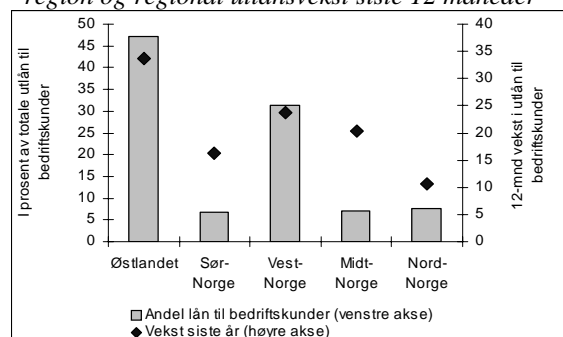
I vurderingen av konkurransen i bedriftsmarkedet skilles mellom store bedrifter og små og mellomstore bedrifter (SMB). Store norske bedrifter etterspør banktjenester i stor grad hos internasjonale banker, og den nasjonale banksektoren er av mindre betydning. Når det gjelder SMB finnes disse i det vesentligste i lokale og regionale geografiske områder. Bedriftene etterspør banktjenester for dekning av enten finansiering av den løpende driften eller ved anskaffelse av drifts- og/eller anleggsmidler i form av investeringsfinansiering.

Som i personkundemarkedet, er markedet for utlån til bedrifter mest konsentrert i Nord-Norge og minst i Sør-Norge. I Nord-Norge er det samtidig færre bedrifter som etterspør banktjenester og færre antall tilbydere enn for eksempel på Østlandsområdet. De fleste banker er etablert i Østlandsområdet og et stort antall bedrifter er etablert i denne delen av landet. Utlån til bedriftsmarkedet på Østlandet økte med nær 35 prosent fra 2005 til 2006, og utlån til bedrifter i regionen utgjorde 47 prosent av totale utlån til bedriftskunder. I Sør-, Midt- og Nord-Norge er andelen utlån til bedriftskunder i underkant av 10 prosent. Veksten i utlån til bedriftskunder har også vært relativt svak i disse deler av landet.

Figur 37: Konsentrasjon, utlån bedriftskundemarkedet



Figur 38: Utlån til bedriftskunder fordelt på region og regional utlånsvekst siste 12 måneder



Tabell 16 og 17 viser utlån og innskudd til næringslivet fordelt etter region. Som i personkundemarkedet har utenlandske aktører fått en større betydning også i bedriftskundemarkedet. DnB NOR er den største aktøren i dette markedet i alle regioner med unntak av Midt-Norge.

Tabell 16: Utlån til bedriftskunder fordelt etter region

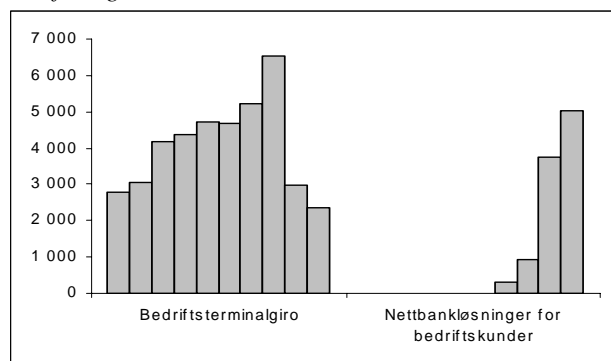
i % av totale innskudd fra næringslivskunder		Østlandet		Sør-Norge		Vest-Norge		Midt-Norge		Nord-Norge		Totalt	
		2004	2006	2004	2006	2004	2006	2004	2006	2004	2006	2004	2006
Norske banker	DnB NOR inkl. Nordlandsb.	45,1	43,8	23,4	23,1	27,3	27,4	20,4	21,9	47,6	42,9	36,5	35,9
	Spb. 1 Nord-Norge	0,2	0,1	0,0	0,0	0,1	0,3	0,6	0,0	27,2	26,6	2,8	2,1
	Spb. 1 Midt-Norge	0,2	0,3	0,0	0,1	0,2	1,9	29,8	24,1	0,4	0,1	2,4	2,4
	Spb. 1 SR-bank	0,3	0,6	2,7	5,9	8,7	9,2	0,8	1,6	0,4	0,0	3,1	3,6
	Spb. Vest	0,1	0,0	0,0	0,0	6,6	5,1	0,2	0,3	0,3	0,0	2,2	1,6
	Øvrige norske banker	21,2	17,2	50,1	44,9	23,1	19,1	13,0	13,3	12,4	11,5	22,2	18,9
Filialer av utenlandske banker	Fokus filial av DB	4,9	8,2	4,1	4,2	6,2	6,9	17,8	21,6	3,3	5,5	6,1	8,3
	Handelsbanken	4,9	6,4	2,9	4,1	9,9	11,7	5,6	4,0	2,0	3,2	6,1	7,5
	Øvrige filialer	0,7	1,5	0,1	0,1	0,4	0,3	0,6	0,0	0,4	0,0	0,5	0,8
Utenlandske datterbanker	Nordea Bank Norge	20,1	18,0	16,4	15,5	15,8	16,2	10,8	11,8	5,8	8,7	16,5	16,2
	Øvrige datterbanker	2,1	3,8	0,3	2,0	1,6	1,7	0,5	1,3	0,1	1,3	1,5	2,7

Tabell 17: Innskudd fra bedriftskunder fordelt etter region

i % av totale innskudd fra næringslivskunder		Østlandet		Sør-Norge		Vest-Norge		Midt-Norge		Nord-Norge		Totalt	
		2004	2006	2004	2006	2004	2006	2004	2006	2004	2006	2004	2006
Norske banker	DnB NOR inkl. Nordlandsb.	48,3	46,9	23,2	34,5	25,2	26,0	15,8	12,2	35,3	35,5	39,0	38,3
	Spb. 1 Nord-Norge	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	33,7	32,3	1,8	1,7
	Spb. 1 Midt-Norge	0,5	0,5	0,1	0,1	0,2	1,1	29,5	32,2	0,4	0,3	2,0	2,3
	Spb. 1 SR-bank	0,5	0,3	2,4	2,2	10,7	9,4	0,1	0,2	0,1	0,0	2,9	2,7
	Spb. Vest	0,0	0,1	0,0	0,0	8,1	7,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,9	1,8
	Øvrige norske banker	18,1	16,1	46,0	44,1	23,5	21,3	19,4	17,7	17,5	16,9	21,0	19,3
Filialer av utenlandske banker	Fokus filial av DB	4,7	6,3	8,6	3,3	4,7	5,7	20,8	21,8	5,5	6,1	5,9	6,8
	Handelsbanken	3,6	4,3	0,9	1,3	8,4	11,2	1,4	1,6	1,2	2,1	4,3	5,6
	Øvrige filialer	3,1	1,9	1,5	0,0	0,3	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	2,0	1,1
Utenlandske datterbanker	Nordea Bank Norge	19,0	20,9	16,8	14,3	17,8	16,4	10,6	12,7	5,9	6,5	17,4	18,2
	Øvrige datterbanker	2,2	2,7	0,4	0,2	1,2	1,8	2,3	1,6	0,3	0,2	1,8	2,1

Bedriftskundene utfører i større grad enn tidligere bankoppdrag ved bruk av elektroniske tjenester, som har ført til mindre avhengighet av tilstedeværelse av bankfilial. Økt informasjonstilgang gjennom internett har gitt kundene også her større oversikt over tilbudet av banktjenester. Informasjon om innskudd- og utlånsprodukter og vilkår for disse har blitt mer tilgjengelig for alle med de nye informasjonskanaler. Figur 39 viser økt bruk av nettbankløsninger for bedrifter og betydelig nedgang i andre betalingsløsninger som bedriftsterminalgiro. Omleggingen innebærer også at betalingstjenester som er rettet mot næringslivet kan utføres billigere. Listepriiser på nettbank rettet mot næringslivet har vært tilnærmet uendret fra 2006 til 2007 i følge årsrapporten om betalingssystemer fra Norges Bank. For bedriftskunder substitusjonsmulighetene til andre tjenesteleverandører (utenom banker) av betalingsformidling i praksis begrenset, og tilbudet av slike tjenester vil antas å ha større betydning for bedriftskundenes valg av bank enn for personkunder.

Figur 39: Utvikling i bedriftsterminalgiro og nettbankløsninger for bedriftskunder, 1997 - 2006  
Overføringer i mrd. kroner



Kilde: Norges Bank

### 7.2.1. Store bedrifter

Strukturen i den nasjonale banksektoren er av mindre betydning for de store bedriftenes mulighet til å ta opp lån til gunstige vilkår ettersom disse bedriftene også opptar lån hos utenlandske banker og eventuelt direkte i verdipapirmarkedet. Store bedrifter vil også kunne ha lånebehov som mange mindre banker ikke kan dekke, og de står overfor færre reelle tilbydere enn personkunder og SMB. Gitt størrelsen på mange regionale og lokale sparebanker og reglene om høyeste engasjement per enkeltkunde gjør at disse vil ha for liten kapitalbase til å kunne bære de lån som etterspørres av de største kundene, slik at det nasjonale markedet ikke er noe relevant alternativ. I vurderingen av kundenes finansielle evne og risiko er det mulig at denne er mer bransjeorientert hos de store bedriftene, i større grad enn geografisk orientert. Mindre banker kan i noen tilfelle mangle den kompetansen som er nødvendig for å tilby lån til denne kundegruppen, og også de større bankene har sett behov for å opprette sentrale kompetansemiljøer for å betjene visse kundegrupper. Storkundemarkedet bedrifter preges derfor i stor grad av internasjonal konkurranse. DnB NOR er en sterk aktør i konkurransen med utenlandske banker. DnB NOR og Nordea skiller seg fra de andre aktørene i det norske markedet når det gjelder markedsandeler hos bedriftskundene, både på utlån og innskudd. I følge DnB NORs nettside, har konsernet over 196 000 bedriftskunder.

Bedrifter plasserer normalt oppsparte midler i realkapital eller direkte i finansielle papirer. Deres etterspørsel etter spareprodukter i bank er derfor ofte begrenset til konti for oppsamling av likviditetsbeholdninger, samt tilknyttede tjenester for likviditetsstyring (cash management). Bankene som de største bedriftene henvender seg til for denne type tjenester er av internasjonal karakter.

### 7.2.2. Små og mellomstore bedrifter

Innfor definisjonen av SMB finner man over 90 prosent av de norske bedriftene. Et fellestrekk for SMB bedrifter er at de har enklere behov enn de store bedriftene og etterspør standardiserte massemarkedstjenester. Kassekreditt er det viktigste låneproduktet som etterspørres av SMB bedrifter. I tillegg er også dette segmentet etterspørrere av produkter som leasing og faktoring.

Markedet for lån til SMB vil normalt være av mer lokal eller regional karakter. Enkelte mellomstore bedrifter vil trolig på grunn av sitt virksomhetsområde og/eller størrelse kunne etterspørre lån i nasjonale lånemarkeder eller kanskje også i det internasjonale markedet. De fleste SMB vil imidlertid normalt være avhengig av banker som har god kjennskap til lokale forhold for å oppnå et godt tilbud til gunstige lånebetingelser. Det er derfor svært viktig for denne type bedrifter at de har en nærhet til banker som har god kjennskap til det lokale næringslivet, og de markedene de operer i nasjonalt og internasjonalt. Lokal representasjon blir dermed viktigere for konkurransen i den delen av utlånsmarkedet.

Antall banker som tilbyr tjenester i dette markedet er betydelig. Foruten norske banker er også utenlandske i dette markedet, dels gjennom filialer men også gjennom grenseoverskridende virksomhet, enten direkte overfor kunden men også gjennom syndikerte lån. I tillegg yter frittstående kredittforetak og finansieringsselskaper ulike tjenester innenfor leasing, faktoring og alminnelig lånevirkosomhet. Mange av disse selskapene har også utenlandske eiere. Også det offentlige er viktige finansieringskilder for små og mellomstore bedrifter hvor bl.a. SND er på sine områder aktive tilbydere av lånekapital til bedrifter innen dette segmentet.



## 8. VURDERINGER OG KONKLUSJON

Bankmarkedene i Norge og internasjonalt har i lang tid vært preget av store strukturelle endringer. Økende integrasjon av finansielle markeder på tvers av landegrensene har ført til at en rekke nye aktører har etablert seg i det norske bankmarkedet. Den teknologiske utviklingen har ført til utvikling av nye produkter som leveres på nye og kostnadseffektive måter. En positiv inntektsutvikling hos husholdningene og demografiske endringer har ført til økt etterspørsel etter tradisjonelle og nye spareprodukter.

Antall banker har vært tilnærmet uendret de siste syv årene. Flere banker har startet virksomhet de senere årene, noe som indikerer at det er få etableringshindringer. Antallet er stort i forhold til antall innbyggere, og sammenliknet med flere andre land. Kundens tilgjengelighet til produkter og tjenester vurderes som god. Et trekk er også etableringen av nisjebanker, som bidrar til forsterket konkurranse innenfor spesielle produktsegmenter.

Konsentrasjonen i det norske bankmarkedet har økt noe de siste årene, spesielt etter fusjonen mellom DnB og Gjensidige NOR. Den er likevel lavere enn i andre nordiske land. Markedsandelene til DnB NOR er blitt redusert noe etter fusjonen. Utenlandske banker, herav alle de største nordiske, har fått økt betydning i det norske bankmarkedet gjennom etablering av datterselskaper eller filialer og oppkjøp av norske banker. Det er videre inngått strategiske allianser mellom norske banker for å styrke den enkelte banks konkurransekraft, spesielt innenfor sparebanksektoren. Store bedrifter betjenes også av utenlandske banker uten filialer eller døtre i Norge. En del banker driver dessuten grenseoverskridende virksomhet fra utlandet.

Det norske finansmarkedet er preget av transparens, hvilket har stor betydning for konkurransen. Bankproduktene er i stor grad homogene, spesielt i personkundemarkedet, men også for store deler av bedriftskundemarkedet. Tidsskrifter og aviser bringer regelmessig oversikter over bankenes innskudds- og utlånsvilkår. Finansportalen, som åpnet i januar 2008, har ytterligere utvidet kundenes mulighet til å skaffe seg informasjon og sammenligne priser på produkter og tjenester.

Det er relativt enkelt å bytte bankforbindelse i Norge, for eksempel ved bruk av Internett. Undersøkelser viser likevel at kundene er lojale til sine banker, men det er en trend til at kundene bytter bank oftere enn tidligere. Dette kan være en indikasjon på at konkurransen fungerer godt. Kundene avslutter ikke nødvendigvis hele kundeforholdet til sin eksisterende bank, men kjøper enkeltprodukter hos ulike banker etter en vurdering av pris og kvalitet. Etablering av nisjebanker har bidratt til å øke kundemobiliteten.

Lønnsomheten i banksektoren har vært god de senere årene. Gunstig konjunkturutvikling har ført til gode resultater og høy egenkapitalavkastning. De gode resultatene kan i stor grad tilskrives tilnærmet fravær av tap på utlån og gunstig kostnadsutvikling. Den høye egenkapitalavkastningen i banksektoren er ikke særnorsk sammenlignet med de fleste bankene i Europa. Egenkapitalavkastningen i finanssektoren de siste årene har ligget på omtrent samme nivå som øvrige næringer i Norge, og kan derfor ikke tolkes som et uttrykk for svak konkurranse i banksektoren.

Rentemarginen i norske banker har vist betydelig reduksjon gjennom en lang periode, noe som er indikasjon på at konkurransen i bankmarkedet er betydelig. Presset på marginer har bidratt til reduksjon i bankenes netto renteinntekter. Mindre spredning i rentemarginen over

tid viser at det har blitt vanskeligere for den enkelte bank å opprettholde høyere rentemargin enn konkurrentene. Utenlandske aktører har vært svært aktive i sin markedsføring for å ta markedsandeler, noe som har bidratt til marginfallet.

I personkundemarkedet vurderes konkurransen som betydelig. Personkunder som etterspør banktjenester kan henvende seg både til lokale - og landsekkende banker, og både norske og utenlandske. Det lokale sparebankene bidrar til å sikre personkunder et lokalt tilbud i tillegg til tilbudet fra de større nasjonale aktørene som de største norske bankene og utenlandske banker.

Når det gjelder de store bedriftene er konkurransen er det naturlig nok etablert færre tilbydere det i det norske markedet. De store bedriftene opptar i like store grad lån i norske banker som i utenlandske banker og eventuelt direkte i verdipapirmarkedene.

Omtrent 90 prosent av bedriftene i Norge er små og mellomstore bedrifter (SMB) av regional og lokal karakter. Lokalkunnskap er derfor viktig innenfor dette segmentet. Bedriftene etterspør foruten tradisjonelle låneprodukter også finansielle produkter fra finansieringsselskaper og kredittforetak. Antallet tilbydere vurderes å være godt i de lokale og regionale markedene, der de lokale og regionale sparebankene samt DnB NOR er de mest fremtredende tilbyderne. De mindre sparebankene samarbeider ofte om større kreditter til enkeltkunder innenfor sitt geografiske virkeområde. Enkelte lokale sparebanker er også indirekte eiere av finansieringsforetak som tilbyr leasing og factoring. I en situasjon hvor risikopåslagene på kreditt øker, kan det i deler av bedriftsmarkedet være mindre konkurranse enn i personmarkedet. En mellomstor bedrift som ikke lenger får utvidet kreditt fra sin faste forbindelse, vil under slike omstendigheter ikke uten videre kunne få kreditt på gode vilkår hos en annen bank.

Forskriften om produktpakker skal forhindre finansinstitusjoner med et bredt produktspekter begrenser konkurransen ved å binde kunden til én institusjon gjennom produktpakker. Det gjelder unntak hvis det samlede tilbud av tjenester gir kostnadsbesparelser som gir kunden en fordel av at institusjonen sparer kostnader ved at kunden totalkunde. I tillegg er målet med forskriften å gjøre det enklere for kunden å orientere seg i markedet. Det er åpenbart at produktpakker kan bidra til å redusere konkurransen ved at det vanskeliggjør prissammenligning produkt for produkt. Kredittilsynets undersøkelse høsten 2007 viste at samtlige banker som tilbød fordelsprogrammer anførte at produktpakkene kunne begrunnes i unntaket om kostnadsbesparelser. Undersøkelsen konkluderte blant annet med at det er komplisert å prøve om kravet til kostnadsbesparelser er oppfylt. Kredittilsynet har vurdert at det ikke er grunnlag for ytterligere regulering av produktpakker.

Det er ikke skjedd vesentlig endringer når det gjelder konkurransesituasjonen i det norske bankmarkedet etter at DnB og Sparebanken NOR fikk tillatelse av myndighetene til å fusjonere i 2003. I Kredittilsynets tilråding til Finansdepartementet la tilsynet den gang til grunn at ”... selv om konsentrasjonen øker, vurderes antall tilbydere og tilgjengelighet av banktjenester som fortsatt tilstrekkelig for å opprettholde konkurransen”. Kredittilsynets konklusjon er at konkurransen i bankmarkedet fortsatt kan karakteriseres som tilfredsstillende.