

# Kapitalkostnader og egenkapitalavkastning

- hvorfor har penger blitt dyrere etter finanskrisen?

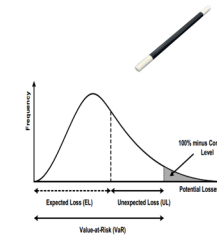
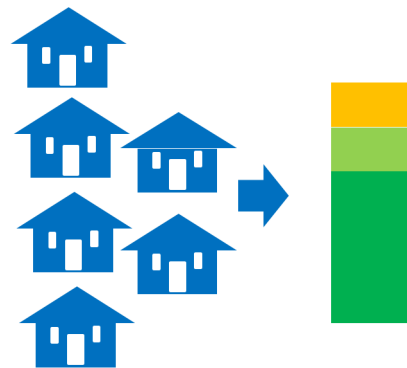
Endre Jo Reite, privatøkonom/direktør for privatmarkedet BN Bank

[Endre.Jo.Reite@BNbank.no](mailto:Endre.Jo.Reite@BNbank.no) Tlf 92229997



## Hva skjedde i finanskrisen

- En grunnleggende svikt i tilliten til den modellbaserte tilnærmingen til kapitalkrav i bankene
- Gjennom interne risikomodeller klarte bankene å bygge sammen porteføljer av lån hvor statistiske modeller fikk risiko til å forsvinne
- De samme bankene var avhengig av et fungerende marked for slike porteføljer av lån, og når tilliten forsvant forsvant også markedet



## 3 måneders NIBOR – en rente som ikke finnes

- Bankene som setter NIBOR er ikke forpliktet til å handle på prisene de setter
- Det er nesten ikke transaksjoner på så lange løpetider i pengemarkedet – det domineres av dagstransaksjoner og valutavekslinger
- **NiBOR vil derfor også bli erstattet med «noe», men dette «noe» kan gjøre at innlånskostnader svinger minst like mye som i dag**

## Hvorfor er penger blitt dyrere?

- På toppen av den grunnleggende usikkerheten for når neste oppbremsning kommer har vi:
- Sterk påvirkning av utenlandske markeder – spesielt tilgangen på dollar
- Preges av enkeltendringer og endringer i reguleringer, som endringen i regler for utenlandske pengemarkedsfond

### For bankene gir dette en ny risikofaktor vi «ikke så» før 2008:

- En grunnleggende usikkerhet på tilgang på finansiering
- Svingninger i prisene på finansiering overstiger 0,5 prosent over relativt korte perioder
- Det å øke volumet på boliglån tar minimum 2-3 måneder – hva er prisen når vi har lån å selge, og hva koster det hvis vi ikke får solgt?

## Norske myndigheter har vært «flinkest i klassen»

- Det var etter forrige finanskrise gode tider i Norge, og vekst i boligpriser og økonomien
- Ingen ytre faktorer hindret myndighetene fra å dra frem alle reguleringstiltak fra læreboka, og prøve dem ut i fullt monn
- I landene rundt oss har myndighetene måttet holde tilbake i krav til oppkapitalisering og bremset innføring av krav, for ingen tørr å regulere hardere enn de de lokale bankene tåler
- **Vi ble lite rammet av finanskrisen, men tok i etterkant de sterkeste grepene for å unngå neste**

## Den konkrete effekten av økt egenkapitalkrav

- Avhengig av bankens krav til egenkapitalavkastning fordyrer de særnorske endringene i kapitalkrav bankers utlån til bolig med 0,13 til 0,28 prosentpoeng

## Mer egenkapital burde redusert avkastningskravet

- Dessverre slår heller ikke den økte kapitaliseringen ut i en lavere forventet avkastning fra investorer
- Logisk sett skal økt egenkapital gi redusert krav til avkastning på egenkapital, men banker er et særtilfelle
  
- **Banker bærer kapital for noe investorer anser som svært usannsynlige utfall, og investorer syntes å se liten verdi av ytterligere egenkapitalnivåer og premierer dem derfor ikke i form av reduserte avkastningskrav**

## Banker med lavere avkastning straffes

- Bank er en bransje hvor råvareprisen øker hvis avkastningen reduseres
- Banker med høy avkastning premieres med lettere tilgang på penger de kan låne ut, og til en betydelig lavere pris
- **Det sterke behovet for å holde en egenkapitalavkastning nær eller over bransjesnittet er naturlig med på å holde igjen konkurransen**



## Hvordan tilpasser banker seg økte kapitalkrav

- ➔ Prisøkninger
  - Kostnadskutt/Effektivisering
- ➔ Reduserte utlån – først lånene med høyest risikovekter, og lav lønnsomhet
- ➔ Oppsøke utlanssegmenter med høyere risiko – og rente

## Vi ser innslag av flere bivirkninger

- Norske banker trekker seg ut av, eller reduserer eksponering mot lavt belånt næringseiendom
  - Typisk en sektor med lav risiko, og sterkt prispress hvor utenlandske banker og nye aktører uten samme kapitalkrav har fått et fotfeste
- Innstramming i utlån til næringsliv
  - Boligfinansiering fortrenger næringslån i bankenes porteføljer
- Økte satsinger på høyrisikoutlån
  - Kapitalkravene tar sluker ikke meravkastningen av å gi lån med høyere risiko, og til dårligere kunder som betaler mer
- Forskyving mellom aktører
  - Forbrukslån har fått en sentral rolle i å fylle lånebehov som ikke lenger kan dekkes av boliglån

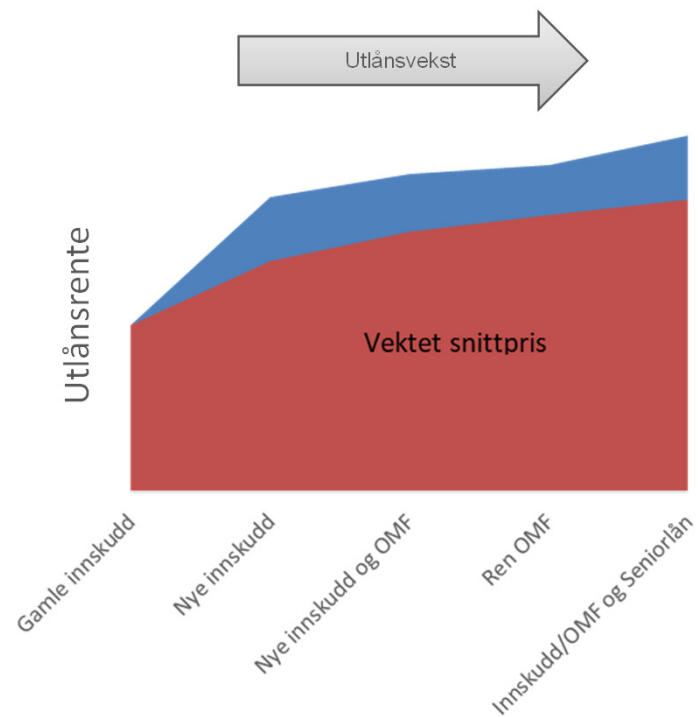
## Innskudd har blitt kilden for de som trenger finansiering av risikoutlån

- Forbrukslånsbanker og spesialbanker er prisledende i innskuddsmarkedet for privatpersoner
- **Bankene må leve med den basen de har av «billige innskudd», og må betale en stadig høyere pris for innskudd når de vokser**

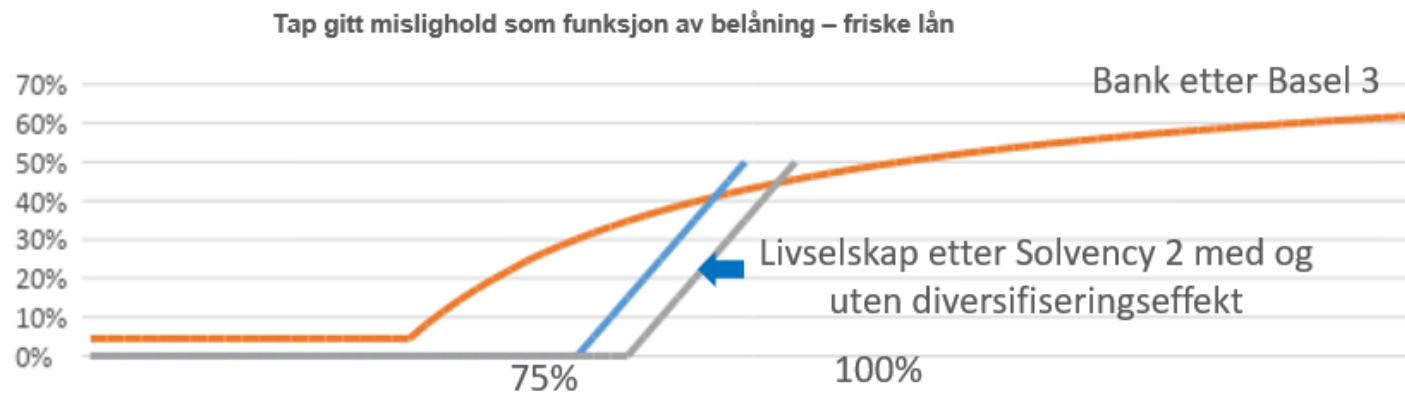
Nr	Bank, Produktnavn	Effektiv rente ▼	Avkastning etter ett år
1.	EASYBANK ASA EasySpar Fast 5 år	2,50 %	15 001,-
2.	Bluestep Bank AB (publ), filial Oslo SparekontoPlussFast 5 år	2,43 %	14 580,-
3.	EASYBANK ASA EasySpar Fast 3 år	2,30 %	13 799,-
4.	Bluestep Bank AB (publ), filial Oslo SparekontoPlussFast 3 år	2,25 %	13 500,-
5.	SveaDirekte (Svea Finans NUF) Sparekonto	2,21 %	13 260,-

# Kredittveksten har ført oss inn på dyrere kapitalkilder

- Aktører kan fristes til å bremse veksten når de har brukt opp sin rimelige finansieringskilde, og må flytte seg til vekst på langt høyere marginalpris
- Nye norske aktører starter uten den basen av billige kundeinnskudd etablerte banker har
- Konkurransen drives ikke ned til vektet snittpris, og det er en superprofitt selv om konkurransen skjer på priser under marginalpris



## Kombinererte konsern med bank og kollektive pensjonsporteføljer kan flytte boliglånsrisiko til sine pensjonskunder, og vil presse priser



Etter Solvency II er et boliglån med belåning inntil 75 prosent per definisjon risikofritt så lenge det ikke er i mislighold. Ved å selge lånene og flytte risiko fra bank til et livselskap kan man derfor omgå store deler av kapitalkravet en bank møter

Dette gir et betydelig konkurransefortrinn for banker som samarbeider med store livselskaper, og har i enkelte land blitt en betydelig prispresser på boliglån

## Samlet effekt av endret kapitalkostnad

- En mer uforutsigbar og dyrere tilgang til kapital har økt prisene til forbrukere
- Bankene vrir tilbudet mot boliglån, og lån med høyere risiko
- Nasjonal andel av utlån i lavrisikosegmentet reduseres
- Utenlandske banker har en klar konkurransefordel, og utfordrer prisene basert på lavere kapitalkrav
- Nye kapitalkilder og nye aktører vil få økt fotfeste, og presse prisene og lønnsomheten ned

## Hvorfor skjer ikke endringene fortere

- Bankene oppfatter konkurransen om enkeltkunder som sterk
- **Hvorfor bytter ikke flere da bank, og hvorfor skjer ikke lønnsomhetsreduksjonen i bankene man da burde forvente?**

## Bankene har ikke homogene produkter

- Det er stor forskjell på å drive en bank med spredt kontornett, og stort innslag av lån i distriktet og det å drive en nettbasert bank med fokus på storbyer
- Kundene oppfatter også større forskjeller i det som leveres rundt et lån, og dette er med på å gi en oppfattelse av svak konkurranse
- **Kunder med personlig rådgiver og/eller lokalt bankkontor fremstår villig til å betale for dette, og pristilbud fra enkelte aktører er ikke reelt sett tilgjengelig for hele markedet**



## Preferansen for lokale banktjenester er ikke svekket

- Folk oppfatter at det er blitt mye enklere å bytte bank, men:
- Analyse av kundeavgang for banker som nedlegger kontorer viser at avgangen er minst like sterk i 2016 som i 2013
- Men konkurransen er blitt sterkere om de som bytter bank, og ikke minst mer nasjonal
- Forbrukerne velger nå også bort banken som endrer tjenestetilbud til fordel for aktører uten lokalt kontor

	<i>Lokale konkurrenter</i>	<i>Nasjonale konkurrenter</i>
2013	91 %	9 %
2016	72 %	28 %

## Det er forskjeller i risiko basert på geografi

- Bankene har ulik utlånsvilje i ulike markeder. Det er betydelig større usikkerhet i eiendomsverdier i distriktene, og risiko ved utlån her vil i en nedgangsperiode være betydelig høyere
- Mange banktilbud er forbeholdt kunder i velfungerende boligmarkeder og/eller bankene legger til grunn svært nøkterne verdivurderinger for å gi lån i distriktet
- **Distriktsbanker som taper pristester kan være eneste reelle lånekilde i et område, og ha rasjonell grunn til å ta en høyere pris**

## Priskonkurransen er også individuell

- Det er sterkt fokus på den individuelle prutingen fra en enkelt kunde mot den enkelte bank
- Kundene har ikke innsyn i om vurderingene og prisen er riktig målt mot andre kunder i samme situasjon
- En form for konkurranse som selv i et semi-transparent marked ikke leder til store endringer i prising eller stor mobilitet, men til prisendringer nettopp for enkeltkunder i bankenes porteføljer
- Banker er avhengig av samhandling i bankbytte, og avgivende bank responderer gjerne med prisreduksjon ned til eller under tilbudet fra ny bank for å holde på kunden
- **Slik win-back øker kostnadene ved vekst for en utfordrerbank, og demper kundemobilitet**

## Prisdifferansen mellom ellers like kunder er stor

- Store forskjeller i kostnaden på et boliglån avhengig av innlånskilde gjør det vanskelig å forstå bankenes kostnadsmodeller
- Kundene opptrer som de individualistene de oppfordres til, og for mange har boliglånsrente kanskje ikke så stor betydning eller så høy interesse
- Nye produkter og nye tilbud forbeholdes enkeltgrupper, og er ikke basert på kostnadene ved kunden eller lånet
- **Det å gjøre urimelig forskjell mellom enkeltkunder eller kundegrupper ved prisendringer er vel strengt tatt ikke lov, men har blitt en praksis som sementerer lønnsomhet, og demper konkurransen i markedet**

## Oppsummering

- Kapitalkrav og endringer i kapitalkostnad er med på å dempe konkurranseevnen og konkurransen i det norske bankmarkedet
- Aktører som utnytter regulatoriske forskjeller, og utenlandske aktører har fått et tydelig konkurransefortrinn – fra 0,13 prosentpoeng og oppover
- Denne konkurransen vil drive de norske bankenes lønnsomhet ned på sikt
- Det er sterkt konkurranse om enkeltkunder, men mulighet for win-back og sterk prisdifferensiering mellom passive kunder og «prutekunder» er med på å bremse mobiliteten mellom bankene, og gjør at lønnsomheten bare vil synke gradvis