



SPAREBANKRAPPORTEN 2021

JUNI 2021

Deloitte.

Introduksjon

Sparebankene har en nøkkelrolle i det norske samfunnet – vi har sett nærmere på deres utvikling



Sparebanken er sterkt forankret i det norske samfunnet, og er en uvurderlig bidragsyter til den lokale økonomien og lokalsamfunn over hele landet. Ikke bare yter de kundesentriske finansielle tjenester, som støtter lokalbefolkningen og det lokale næringslivet, de gir også tilbake til samfunnet i form av gaver og utdelinger til allmennyttige formål, som en ufravikelig del av deres formål.



Verden har utviklet seg mye siden sparebankmodellen ble introdusert for *nesten* 200 år siden. Selv om det stereotypiske «lua i handa» forholdet mellom kunden og banken for lengst er historie, så har sparebankenes posisjon holdt seg sterk. Gjennom evnen til å bygge gjensidige tillitsforhold og yte personlig service, skaper sparebankene en sterk kundelojalitet – dette er essensen av sparebankmodellen, og den er fremdeles meget kraftfull!



Vi har sett nærmere på sparebankene og deres seneste utvikling, og gjør også noen forsøk på å se inn deres fremtid – og vi deler herved våre funn.

Introduksjon

En rapport med fokus på utvikling i markedsstruktur, finansielle nøkkeltall og M&A



Vi starter med noen refleksjoner rundt utvalgte strategiske tema og regulatorisk bakgrunn, og fortsetter med å se på sparebankenes posisjon i lånemarkedet, alliansestrukturane og sparebankenes finansielle utvikling. Videre ser vi på verdsettelse av børsnoterte egenkapitalbevis og nylige fusjoner, og avslutter med noen refleksjoner rundt M&A (fusjoner og oppkjøp).

● Introduksjon	s. 2
● Markedsposisjon	s. 8
● Alliansene	s. 11
● Finansiell utvikling	s. 17
● Verdsettelse egenkapitalbevis	s. 26
● M&A	s. 34
● Om Deloitte (Kontakt)	s. 42



Vi håper rapporten er av nytte, og at den bidrar med nye perspektiver i deres diskusjoner. Ta gjerne kontakt med deres relasjoner i Deloitte, eller våre kontaktpersoner direkte (se s. 42), om dere ønsker å diskutere denne rapporten, M&A eller andre tema dere har på agendaen.

Hovedforfattere:



Rollef Ø. Krabberød
Director,
Corporate Finance,
Financial Advisory
Finansindustri M&A



Kirsti Tranby
Partner, Consulting
Bransjeleder Bank og
Kapitalmarked, Deloitte Nordic

Medforfattere:

Kaspar Kvisle (Valuation & Modelling), **Mads H. Johansen** (Corporate Finance Advisory), **Lasse Vangstein** (Regulatory & Strategic Risk)

Registrer deg!

Planen er å publisere en oppdatering av rapporten årlig, med oppdatert statistikk og med andre relevante tema for sparebankene. For å motta rapporten automatisk, følg linken nedenfor og registrer deg:

[Sparebankrapporten 2021 \(deloitte.com\)](https://deloitte.com) Trykk på linken, for å bli overført til nettleser



Statistikken i denne rapporten er basert på vår proprietære database, som kombinerer data fra utvalgte, anerkjente kilder som eksempelvis: Statistisk Sentralbyrå, Finans Norge, Sparebankforeningen, Bankenes Sikringsfond, Oslo Børs, Mergermarket, CapitalIQ, Infront samt sparebankenes egne rapportering og pressemeldinger.

Sparebankene i tall - 2020

Sparebanksektoren totalt

93	Antall sparebanker
1,848	Lån til kunder, inkl. kredittforetak (NOK mrd.)
32.4%	Markedsandel utlån
1,036	Innskudd (NOK mrd.)
109	Markedsverdi av sparebankenes egenkapitalbevis (YE'2020, NOK mrd.)

Den vanlige sparebanken (median, morbank)

4.9	Utlån til kunder (NOK mrd.)
2.1%	Netto rentemargin
23.8%	Andre inntekter (% av Totale Inntekter)
49.9%	Kostnadsprosent
16.4 bps	Tapsprosent
7.0%	Egenkapitalavkastning
86%	Innskuddsdekning
19.8%	Kjernekapitalandel (CET1 ratio)



NOK 2.3 mrd.

Gaveutdelinger og bidrag til det beste for samfunnet

Introduksjon

Hvordan sikrer man sparebankenes fortsatte suksess? Noen aktuelle strategiske tema:

	Beskrivelse	Refleksjoner
 Kundelojalitet	• Kundelojalitet er nøkkelen til sparebankenes forretningsmodell • Tillitt, varemerke/rykte, personlig service og dyp lokal innsikt er nøkler for å drive lojalitet • Styrke i privatmarkedet, samt SMB-segmentet • Sparebankenes distribusjonskraft blir høyt verdsett og er etterspurt	<i>Sparebanker må fortsette å tilby «value-for-money» produkter og tjenester, for å sikre lojalitet og egen relevans</i>
 Innovasjon	• Utvikling av teknologi og forretningsmodeller presser den tradisjonelle bankmodellen – økt kundemobilitet, økt pristransparens og økte forventninger til kundeservice • Brukervennlige front-end-løsninger og kundereiser øker i viktighet • Investeringer i innovasjon og fintech er utfordrende å omsette i resultater – de fleste sparebankene har ikke skala til å drive omfattende øvelser på området og få igjen for det	• <i>Må ha en respons til oppdelingen av den tradisjonelle verdikjeden</i> • <i>Men investeringer i innovasjon og fin-tech bør antagelig ikke prioriteres</i>
 Regulatorisk press og bærekraft	• Innstramming på kapitalkravsreglementet har ført til en økning i bankenes kapitalbinding • Den siste fasen av Basel 3-reformene («Basel 4») vil øke detaljgraden i risikoarbeidet, og føre med seg økte kostnader – men ulempen ved å følge standardmodell vil antagelig fortsette • Også områder som KYC/AML, GDPR, MifidII, PSD2, osv., øker alle den administrative byrden • Bærekraftsagendaen kommer for fullt, og finansbransjen forventes å være en forgjenger – et nytt konkurranseparameter vokser frem, og hvordan kan sparebankene adressere dette?	• <i>Operasjonell og finansiell kritisk masse øker betydelig</i> • <i>Administrativ byrde og relaterte kostnader vil fortsette å øke</i> • <i>Kompetanse er en knapp faktor</i>
 Kostnads-effektivitet og IT	• IT er en forutsetning for effektivitet og salg, og moderne systemer er et konkurransefortrinn • Operasjonell effektivisering og digitalisering er nødvendig for å motvirke press på marginene som stammer fra andre områder • Vi forventer fortsatt reduksjon i antall filialer, grunnet vekst i digitale banktjenester og M&A	<i>Langsiktig strategi for kostnadseffektivitet er kritisk for fortsatt lønnsomhet og soliditet</i>
 Allianser og produktselskap	• Alliansemodellen står sterkt, men det er strukturelle spenninger mellom alliansene • Provisjonsinntekter øker i viktighet, men krever skala i teknologiske løsninger og kompetanse • Alliansenes produktselskaper møter gjerne sterkere press for skala/effektivitet enn eierbankene selv • Sannsynlig at M&A mellom produktselskapene tiltar og «utradisjonelle» konstellasjoner oppstår	• <i>Skala er nødvendig for effektivt produktsalg</i> • <i>Vær åpen for M&A av produktselskap – også med konkurrenter i bankflaten</i>
 M&A	• Fusjoner er en nøkkelfaktor i for langsiktig effektivitet, soliditet og lønnsomhet • Sparebankenes finansielle velstand er essensielt for bankenes interessenter, og for at de skal fortsette å oppfylle deres kritiske rolle i lokalsamfunnet og den lokale økonomien • Drevet av akselererende kritisk masse forventer vi en økning av fusjonsaktiviteten mellom sparebanker fremover, spesielt dersom låneveksten skulle etablere seg på et lavere nivå	<i>Fusjoner vil være en nøkkelfaktor til langsiktig lønnsomhet – og for at sparebankene fortsatt skal kunne støtte sine lokalsamfunn</i>

Introduksjon

Et stadig mer krevende regulatorisk landskap



EU

Den regulatoriske utviklingen som fulgte i kjølevannet av finanskrisen i 2008 introduserte flere nye krav med formål om å øke bankenes soliditet og bidra til finansiell stabilitet. Endrede krav til kapital og likviditet har blitt utarbeidet gjennom Basel 3, samt at bankene har fått nye krav til krisehåndtering. Implementeringen er fortsatt pågående og forventes ikke å være **fullt ut faset inn før inngangen til 2028**. Det er de nye kravene nedfelt i Basel 3 som EU og Norge (gjennom EØS) fortsatt holder på å implementere. En stor del av endringene i Basel 3, blant annet nytt gulv-krav, ny standardmetode og ny metode for operasjonell risiko vil kreve lovendring i EU. Denne delen av Basel 3 er populært kalt Basel 4.



Norge

Parallelt har **norske kapitalreguleringer** vært gjennom en egen lovprosess der kapitalkravdirektivet og forordningen ble tatt inn i norsk lovverk gjennom direkte henvisning fra 31.12.2019. Denne endringen medførte blant annet at norske finansinstitusjoner kunne benytte seg av **SMB-rabatten** samt at **Basel 1-gulvet opphørte**. Som følge av dette har finansdepartementet innført en **økning i systemrisiko-buffere** på 4,5% for norske eksponeringer, med overgangsordning for standardbanker og ikke-systemviktige banker, der økningen gjelder fra 31.12.2022. For standardbanker med lite eksponering mot foretakssektoren vil denne endringen medføre vesentlig økning av kapitalkravet. Finanstilsynet har imidlertid kommunisert at denne skjevheten skal utjevnes gjennom fastsettelse av pilar 2-kravet.



«Basel 4»

Ferdigstillelse av Basel 3 («Basel 4») introduserer **ny standardmetode og ny metode for operasjonell risiko**, som etter anbefalingen skal innføres 1. januar 2023. Der ny metode for operasjonell risiko antas å ha mindre effekt for sparebankene, vil ny standardmetode kunne gi mer blandede effekter. Utgangspunktet er at ny standardmetode vil være mer detaljert og risikosensitiv, og dermed bedre reflektere den underliggende risikoen i engasjementene. **Sammensetning av sparebankenes balanse** vil derfor være et vesentlig moment med ny metode. Endelig lovutkast i EU er forventet i andre halvdel av 2021.



Utviklings-
eiendom

Et annet område som har skapt mye hodebry for sparebankene er diskusjonen om hva som skal tolkes som **høyrisikoengasjementer ved lån til eiendomsutviklingsselskap** for bygging av fast eiendom med hensikt om å selge til tredjepart. Definisjonen har vesentlig betydning da risikoengasjement skal vektles med 150%. Endelig konklusjon fra Finansdepartementet er at når lånetaker har inngått bindende kjøpsavtaler som dekker mer enn halvparten av engasjementsbeløpet bør låneengasjementet gis risikovekt på 100%. Uansett vil dette kunne medføre vesentlig økning i kapitalkravet for enkelte sparebanker.

Deloitte merker et stadig økende omfang av kunder som ønsker bistand til å fange opp endringer, forstå betydningen på den enkelte bank, implementere regelverkene og rapportere til tilsynet



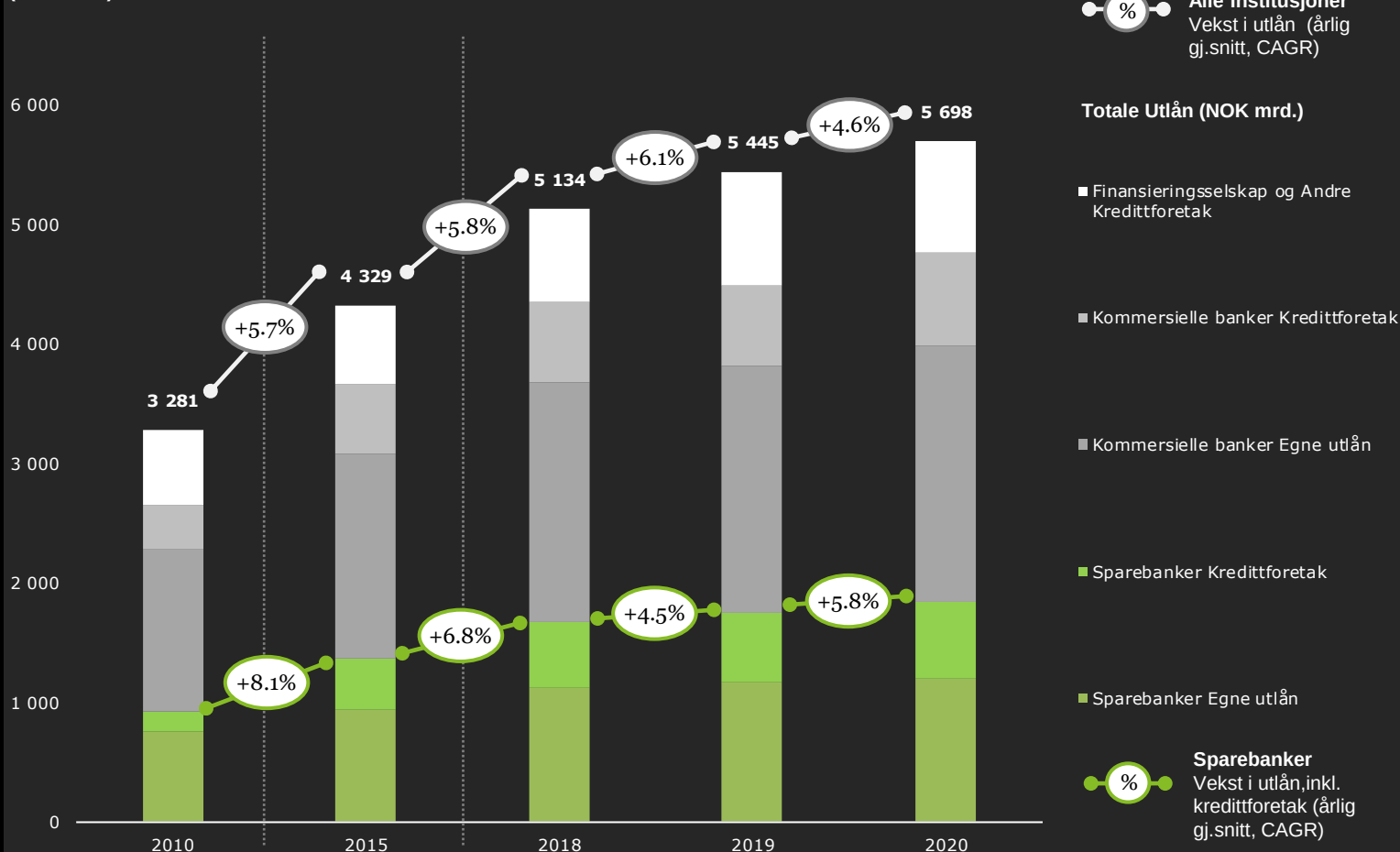
Markedsposisjon●

Markedsposisjon

Sterk utlånsvekst siden 2010 har vært ledet av sparebankene – Covid har ikke påvirket negativt

Totale Utlån til Kunder (balanse)

Totale Utlån til Kunder
(NOK mrd.)



Merknad: vi benytter utstedte OMF-volumer som tilnærming til underliggende lånevolumer i bankenes kredittforetak

Kommentarer

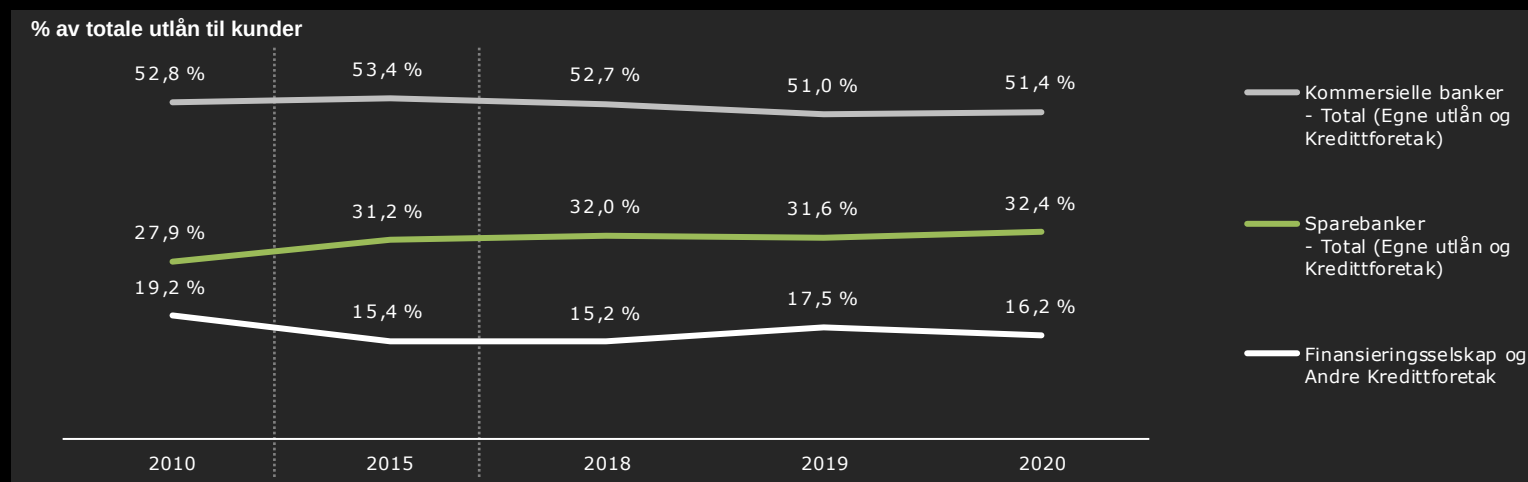
- Fra 2010 til 2020 økte totale utlån fra finansinstitusjoner med 5.7% per år
- I den samme perioden økte sparebankenes sine utlån med 7.1% per år (inkl. volumer overført til kredittforetak)
- I 2020, på tross av de potensielle negative effektene av Covid-19, var det en total utlånsvekst på 4.6%, positiv påvirket av:
 - Lavere rentenivåer
 - Offentlige støtteordninger
 - Solide finansinstitusjoner
 - Sterk utvikling i bolig- og fritidseiendoms-markedet
- Også i 2020 økte sparebankene sine utlån mer enn totalmarkedet, med totalt 5.8% utlånsvekst

Kilder: SSB, Finans Norge, Bankenes Sikringsfond, Deloitte analyse

Markedsposisjon

Sparebankene forsvare sin posisjon i lånemarkedet

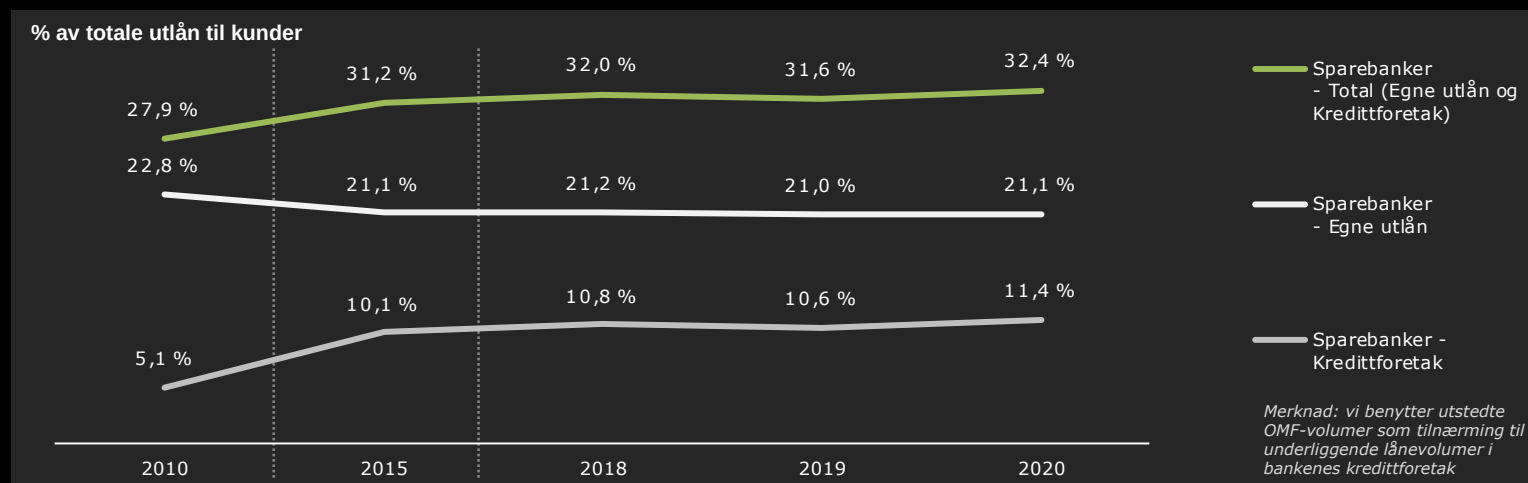
Alle Institusjoner ¹⁾ - Markedsandel av Totale Utlån til Kunder



Kommentarer

- Sparebankene står for om lag 1/3 av utlånene i Norge
- Fra 2010 har sparebankene økt sin markedsandel med 4.5 prosentpoeng – noe som kan ansees som et bevis på deres distribusjonskraft og lojale kundebase
- Fra 2010 til 2015 var det en markant økning i lånevolumene overført til kredittforetakene til sparebankene (etter introduksjonen i 2007)

Sparebanker – Egen bok vs. Kredittforetak



- I senere år har sparebankenes bruk av kredittforetak vært relativt stabil, og noe økende
- Bruken av kredittforetak er en viktig driver av sparebankenes konkurransekraft, spesielt innen boliglån

1) Inkluderer banker, finansieringsselskaper og kredittforetak, og ekskluderer statlige låneinstitutter

Kilder: SSB, Finans Norge, Bankenes Sikringsfond, Deloitte analyse

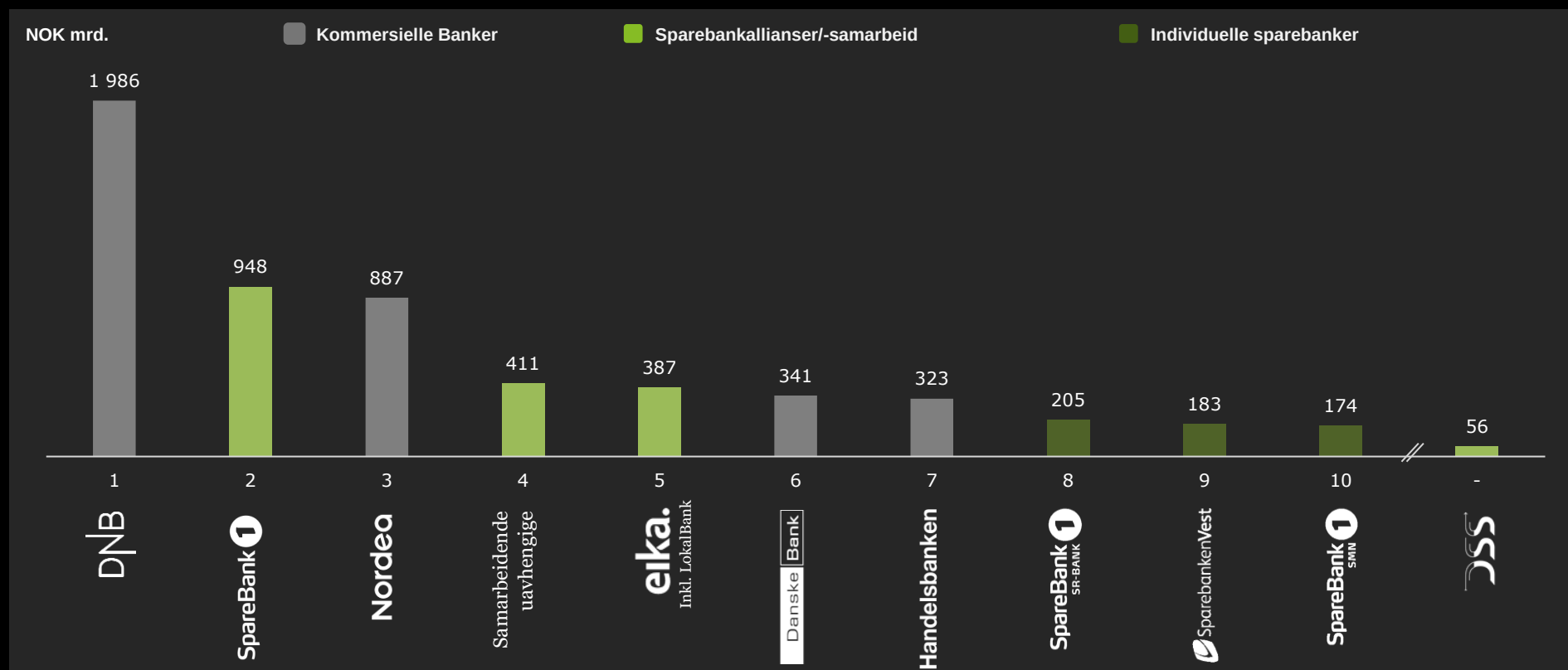
Alliansene.



Alliansene

På konsolidert basis er sparebankalliansene sterkt representert i toppen av det norske lånemarkedet

Brutto Utlån til Kunder, inkludert Kredittforetak (YE2020)



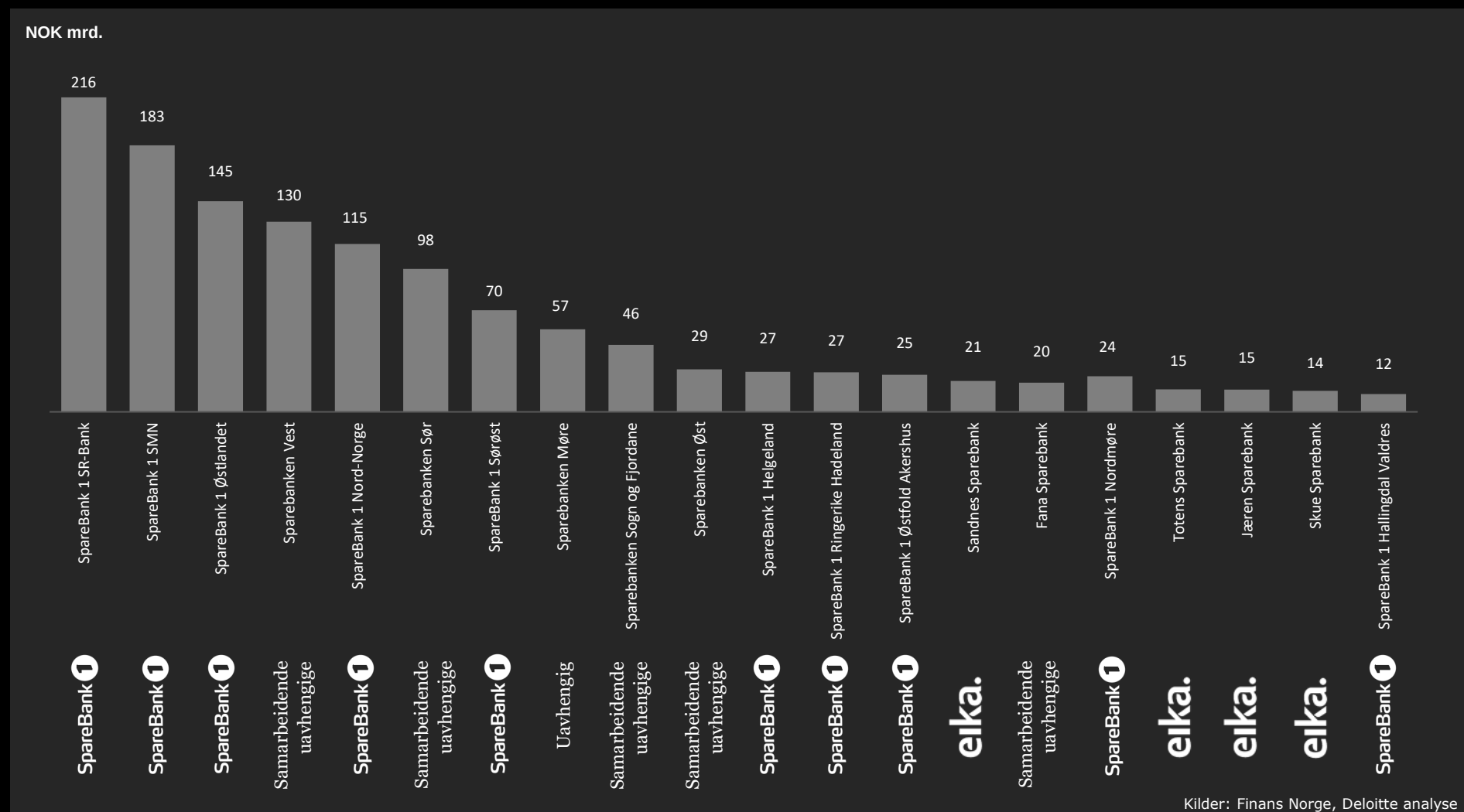
- På konsolidert basis innehar sparebankalliansene/-samarbeidene 3 av top 5-plasseringene for utlån i Norge
- Sparebank 1 Alliansen posisjonerer seg på andreplass, på nivå med Nordea og kun forbigått av DNB, som er den udiskutable markedslederen
- De "Samarbeidende Uavhengige" sparebankene og Eika-alliansen er relativt jevnstore før Lokalbank skiller ut, og plasserer seg på hhv. fjerde og femteplass
- De mindre alliansene, DSS og Lokalbank (når utskilt fra Eika), kommer noe lengre ned på listen og blir relativt jevnstore målt på utlån på egen bok

Merknader: 1) vi benytter utstedte OMF-volumer som tilnærming til underliggende lånevolumer i det enkelte kredittforetak. 2) DNB: estimert ekskl. andel utlån gjennom internasjonale avdelinger.

Kilder: Finans Norge, årsrapporter, Deloitte analyse

De 20 største sparebankene etter forvaltningskapital... ..og allianse-/samarbeidstilhørighet

Total Forvaltningskapital



Alliansene

Nøkkeltall per allianse og banksamarbeid – 2020

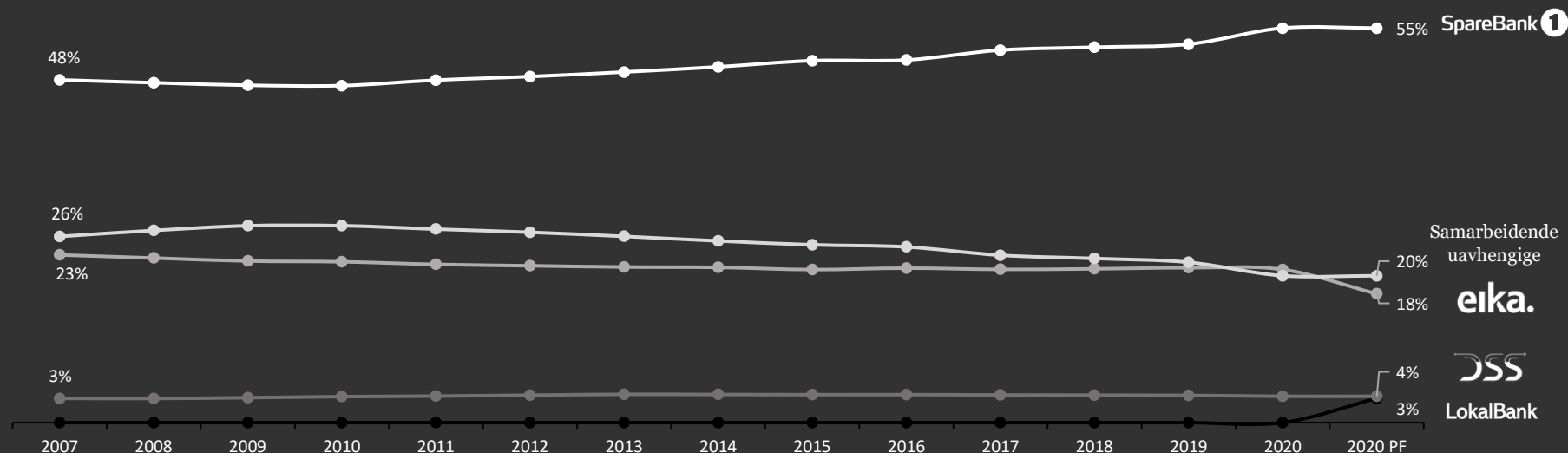
	SpareBank1	eika. Eksl. Lokalbank	LokalBank	DSS	«De Samarbeidende Uavhengige»
Sum av alliansen / samarbeidet					
Antall banker (2020/2021)	13	54	10	9	7
Forvaltningskapital (NOK mrd.)	865	283	53	58	322
Vekst i forvaltnings- kapital (2015-2020)	50%	16%	-	30%	14%
Gjennomsnitt av bankene i alliansen / samarbeidet					
Forvaltningskapital (NOK mrd.)	54.1	5.6	5.3	6.5	64.5
Netto rentemargin (% av brutto utlån)	2.1%	1.9%	2.3%	2.0%	2.2%
Kostnadsandel	37.2%	51.8%	48.7%	43.1%	33.5%
Egenkapitalavkastning	7.7%	6.2%	12.9%	6.7%	9.0%
Ren kjernekapitalgrad (CET1)	19.5%	19.7%	20.2%	22.4%	18.7%

Kilder: Finans Norge, Deloitte analyse

Alliansene

Sparebank 1 alliansen har vunnet størst markedsandeler siden 2007

Andel av sparebankmarkedet



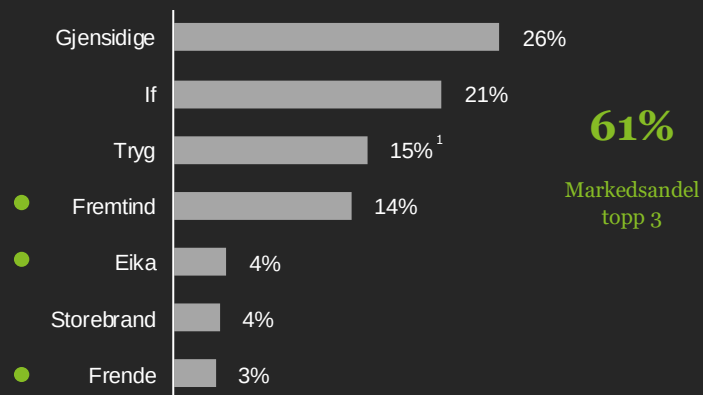
- Sparebank 1 Alliansen er den største alliansen, med en andel av sparebankmarkedet på 55% (målt i Utlån til Kunder, ekskl. Kredittforetak)
- I 2020 gikk Helgeland Sparebank inn i Sparebank 1 Alliansen (tidl. del av de Samarbeidende Uavhengige), og i 2021 har alliansen også fått inn Surnadal Sparebank, gjennom en fusjon med Sparebank 1 Nordvest
- Eika-alliansen vil miste 10 medlemmer til den nyetablerte alliansen Lokalbank, som skal være i effekt fra og med årsslutt 2021, med 3% markedsandel
- Lokalbank har i stor grad snudd seg mot samarbeidet mellom De Samarbeidende Uavhengige og DSS-bankene, og inngått avtaler med flere av deres produkselskaper som Frende Forsikring, Brage Finans og Verd Boligkreditt
- Fra 2019 og bakover i tid har vi ikke tatt høyde for strukturelle endringer mellom alliansene (enten fusjoner på kryss av alliansene eller alliansebytter), og den historiske oversikten viser dermed utvikling i markedsandel for alliansene, per deres medlemsmasse per utgangen av 2019
- For 2020PF («pro forma») har vi tatt høyde for LokalBank sin utskillelse fra Eika-alliansen, samt fusjoner som er vedtatt per denne rapportens dato

Kilder: Finans Norge, Deloitte analyse

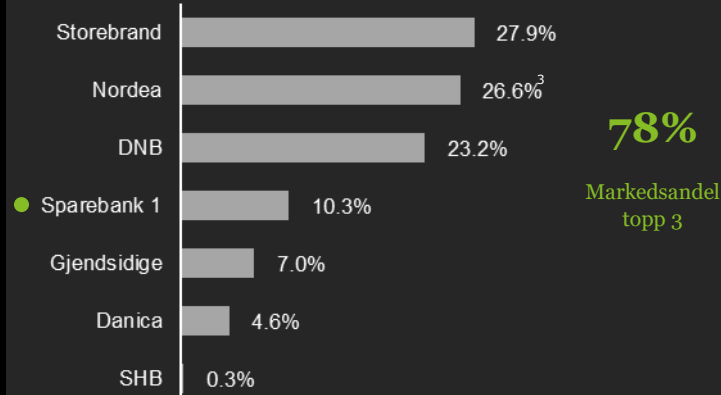
Høy konsentrasjon i segmentene til sparebankalliansenes produkselskaper

Skadeforsikring

Markedsandel (%), premieinntekter i 2020



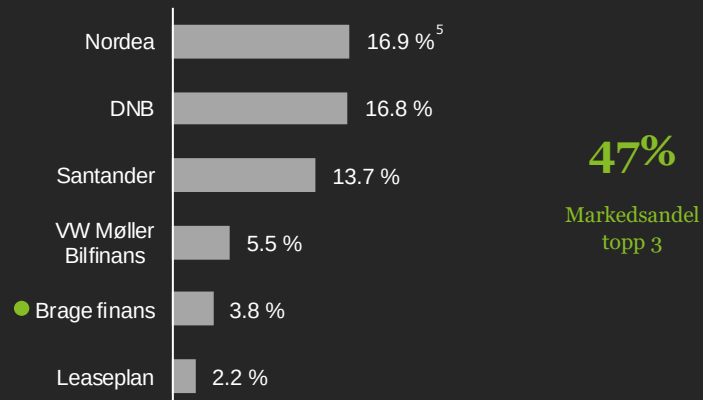
Liv og Pensjon

Markedsandel (%), premieinntekter i 2020 per²

Kommentarer

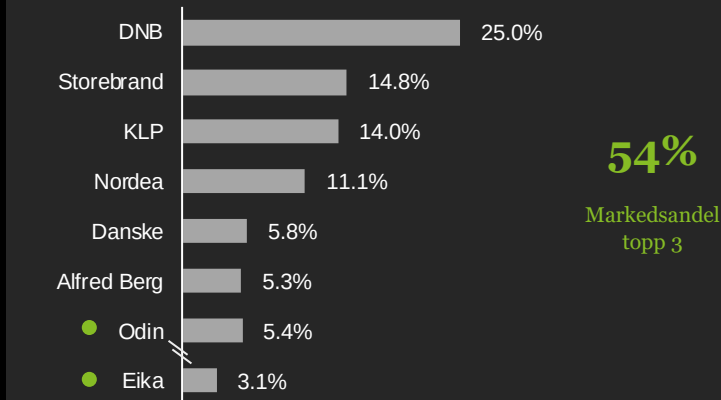
- Alle segmentene er dominert av "spesialister" eller de største kommersielle bankene i Norge
- Lønnsomheten varierer betydelig mellom segmentene, men presset for skala er generelt høyere enn for sparebankene selv
- Personlig sparing i fond / verdipapir er inne i en langsiktig veksttrend, som har blitt ytterligere forsterket igjennom 2020 – spesielt denne trenden ønsker vi å fremheve som viktig for sparebankene å adressere

Leasing

Markedsandel (%), utestående lån 2020⁴

Fondsforvaltning

Markedsandel (%), forvaltningskapital per mai 2021



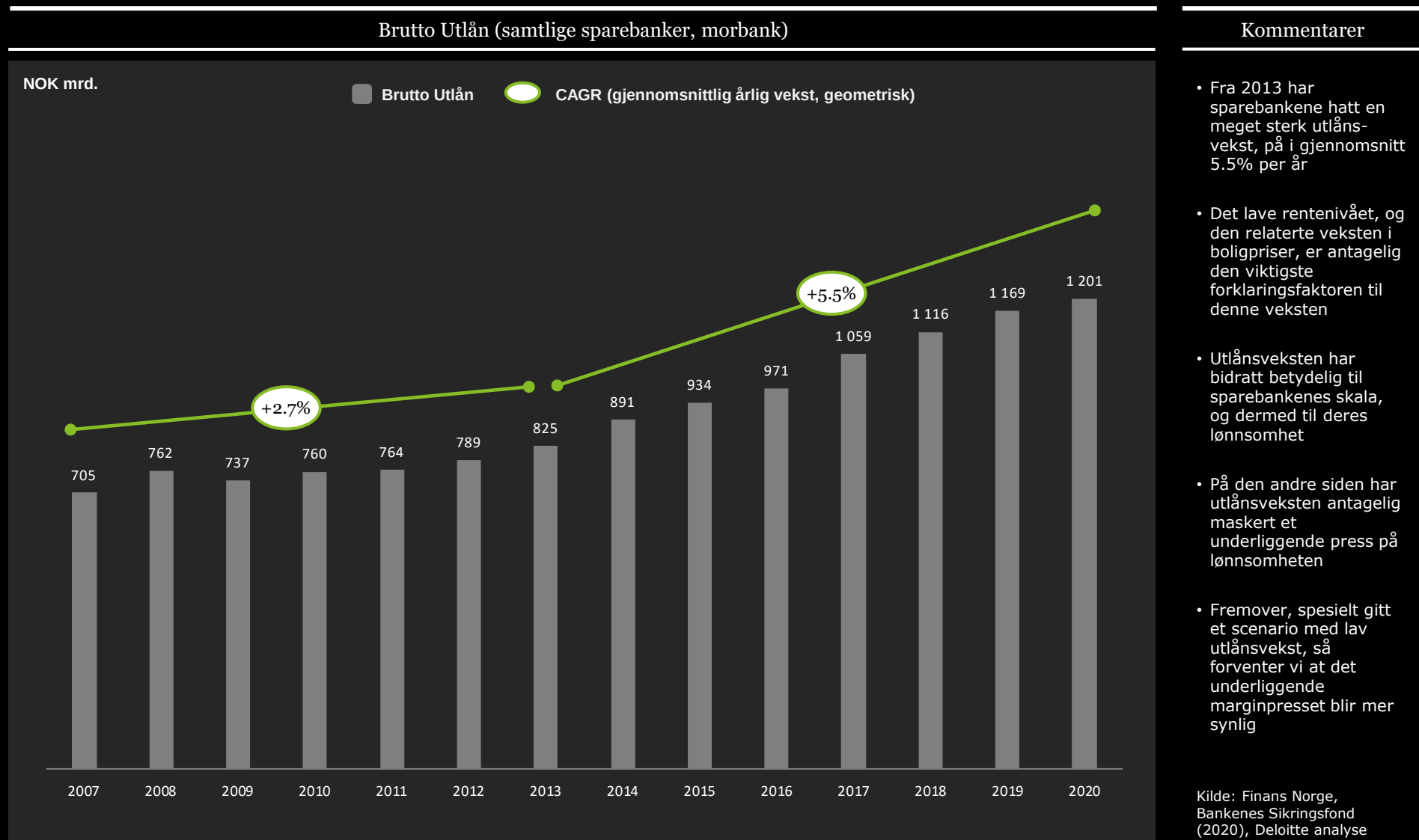
Merknader:

- Sparebankenes produkselskaper
- 1) Inkludert oppkjøpet av Codan
 - 2) Markedsandel for innskuddspensjon
 - 3) Inkludert kjøp av Frenes pensjonsportefølje
 - 4) Ufullstendig data, herunder ikke inkl. Sparebank 1 eller Eika
 - 5) Estimerte tall for Nordea, inkludert kjøpet av SG Finans



Finansiell utvikling.

Sterk utlånsvekst over en lengre periode – støtter lønnsomheten, og maskerer et marginpress

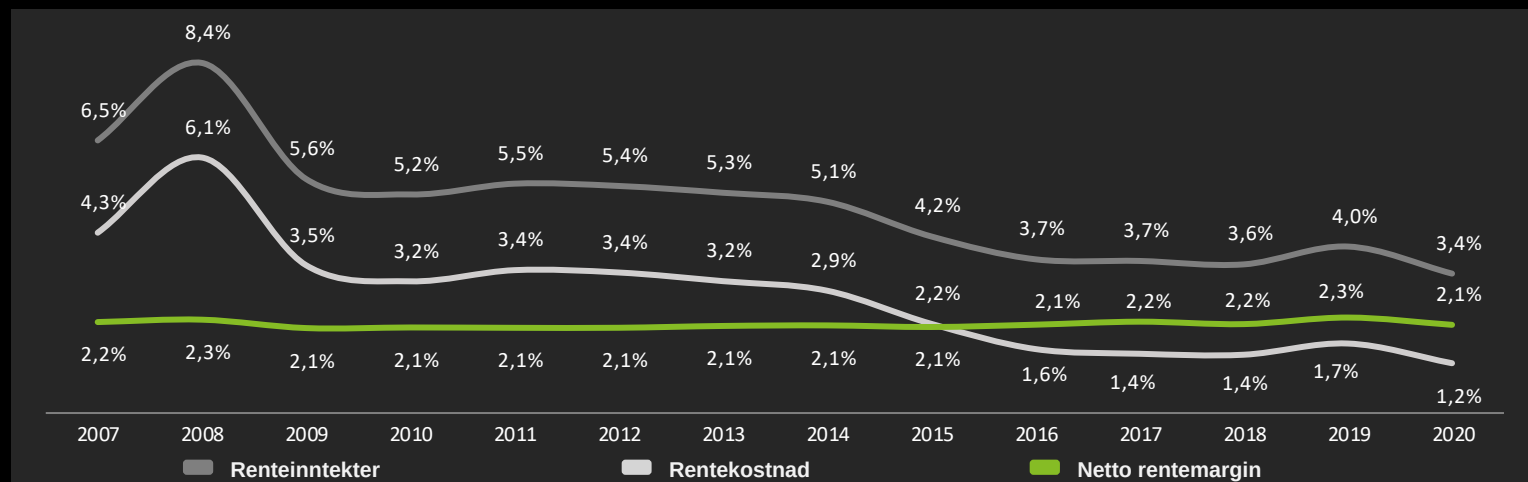


Kommentarer

- Fra 2013 har sparebankene hatt en meget sterk utlånsvekst, på i gjennomsnitt 5.5% per år
- Det lave rentenivået, og den relaterte veksten i boligpriser, er antagelig den viktigste forklaringsfaktoren til denne veksten
- Utlånsveksten har bidratt betydelig til sparebankenes skala, og dermed til deres lønnsomhet
- På den andre siden har utlånsveksten antagelig maskert et underliggende press på lønnsomheten
- Fremover, spesielt gitt et scenario med lav utlånsvekst, så forventer vi at det underliggende marginpresset blir mer synlig

Utlåndsrevet vekst i netto renteinntekter frem til 2020 – men 2020 viste første fall siden 2009

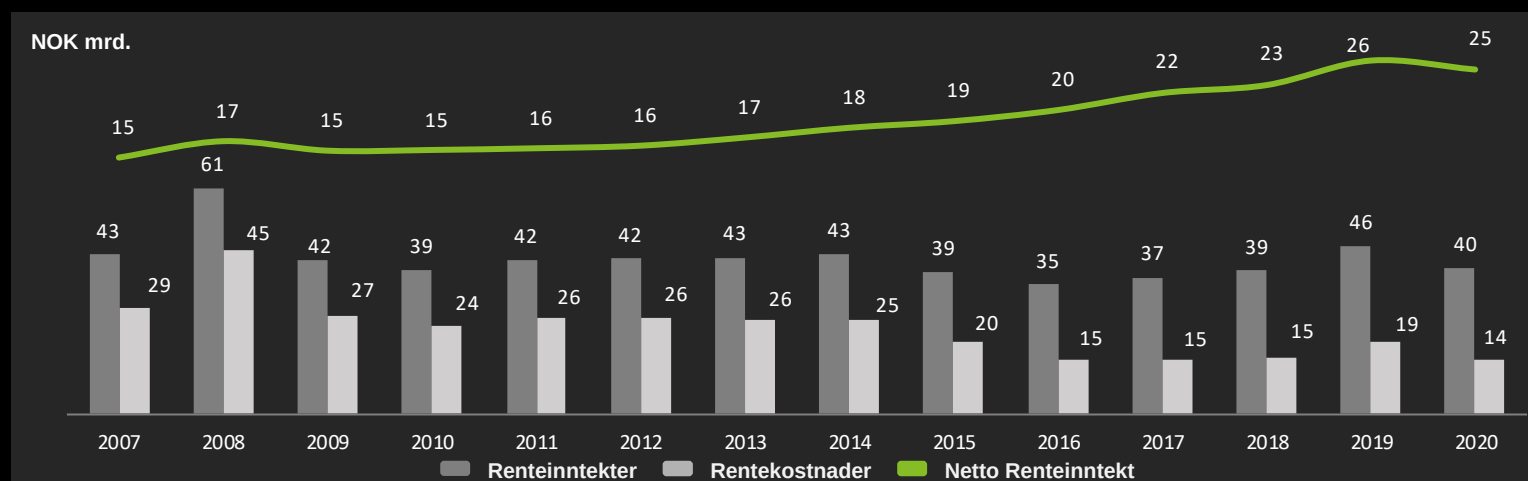
Rentemargin (% av gjennomsnittlig Brutto Utlån ila. året)



Kommentarer

- For sparebankene har netto rentemargin ligget i området 2.1% til 2.3% i gjennom perioden, og falt fra 2.3% i 2019 til 2.1% i 2020
- I statistikken kjenner vi *ikke* igjen et ofte nevnt press på rentemarginer
- Den stabile rentemarginen har i mange år gitt en tilsvarende vekst i netto renteinntekter, og press på utlånsmarginene har blitt kompensert for
- Derimot, for første gang siden 2009, så vi en nedgang i netto renteinntekter i 2020
- Rentefallet i 2020 var utfordrende å kompensere for, grunnet allerede svært lave innskuddsrenter – en effekt som er ventet å reverseres når rentene igjen stiger

Renteinntekter, Rentekostnader og Netto Renteinntekter

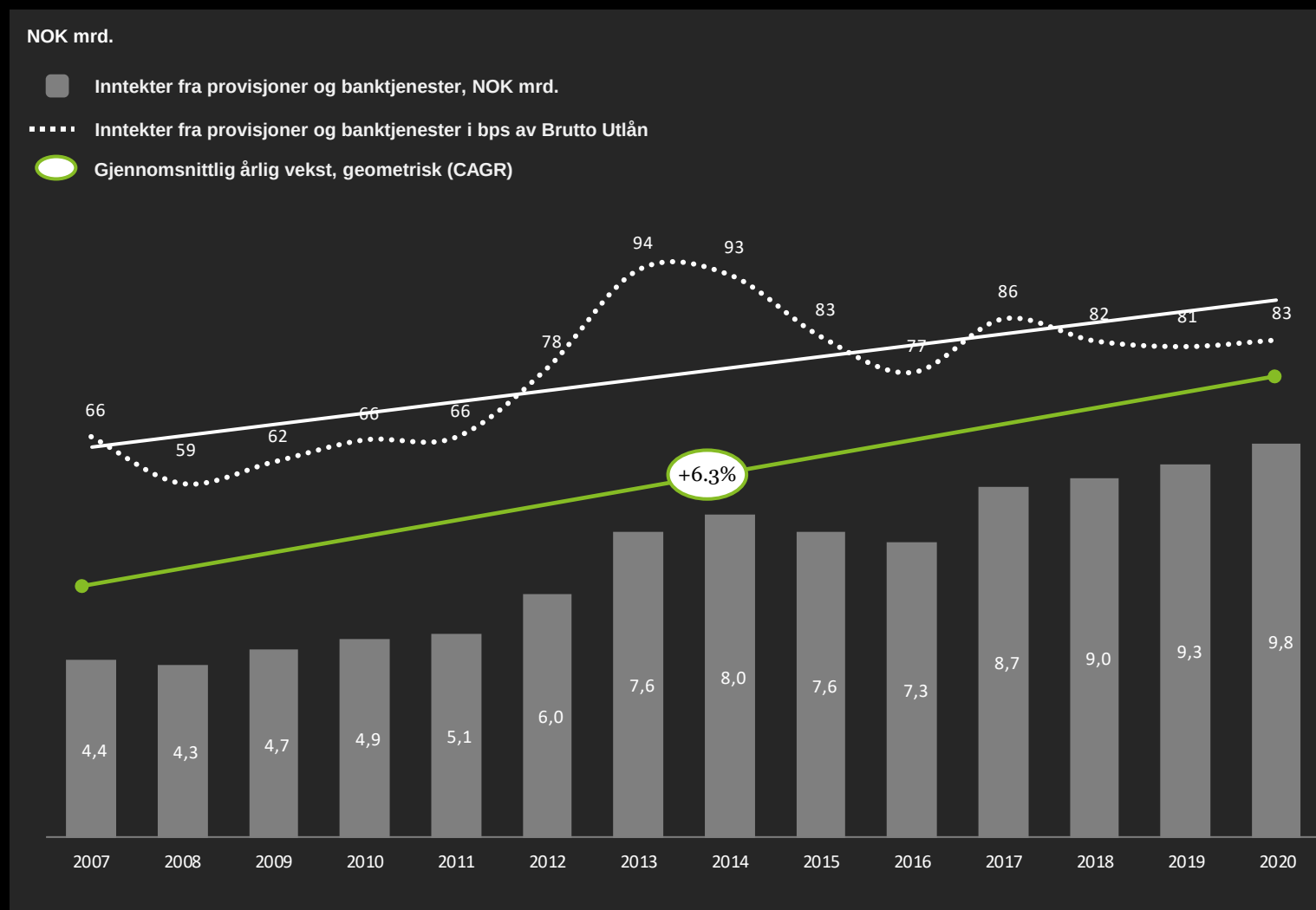


- Med økt pristransparens og forbedrede forutsetninger for kundemobilitet, så fremstår likevel et fortsatt press på utlånsrentene som sannsynlig i årene fremover

Kilde: Finans Norge, Bankenes Sikringsfond (2020), Deloitte analyse

Utvikling av provisjons- og tjenesteinntekter vokser betydelig – og vil antagelig øke i viktighet

Provisjons- og tjenesteinntekter



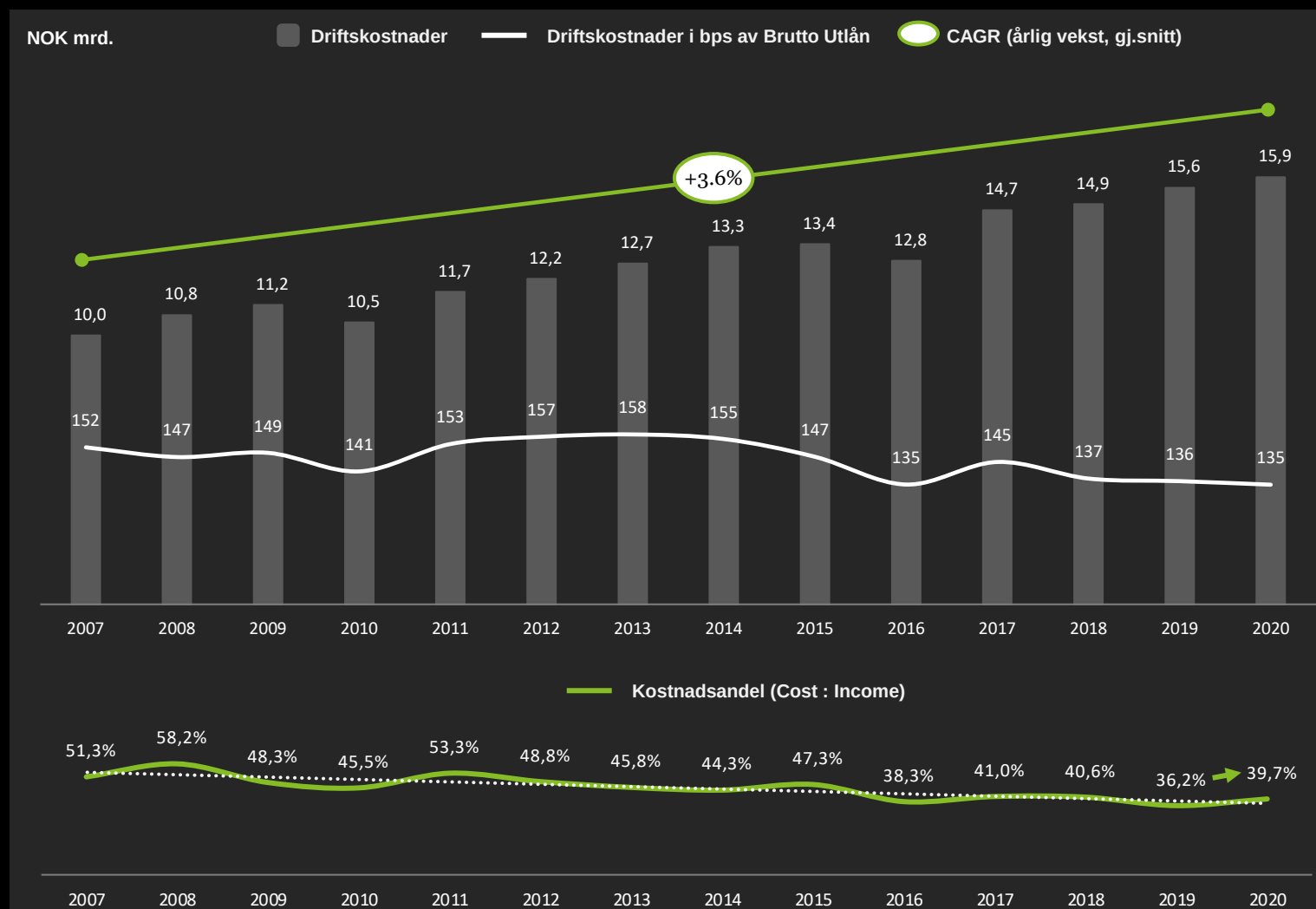
Kommentarer

- Provisjonsinntekter fra produktsalg og banktjenester, utvikler seg i merkbart positiv retning i perioden, med en gjennomsnittlig årlig vekst på 6.3% siden 2007
- Dette er en betydningsfull demonstrasjon av sparebankenes distribusjonskraft
- Produktsalgsvirksomhet er svært kapitaleffektivt for sparebankene, og et område som i fremtiden er ventet å øke i viktighet for sparebankenes samlede lønnsomhet
- Samtidig er produktsalg et område som krever investeringer, og gjerne spesialisert / dedikert kompetanse, for å drive penetrasjonen i kundemassen – og skala i denne typen virksomhet vil være viktig, i tillegg til skala i kjernevirksomheten

Kilde: Finans Norge, Bankenes Sikringsfond (2020), Deloitte analyse

Kostnadsandelen i langsiktig nedadgående trend, men driftskostnadene øker i et betydelig tempo

Driftskostnader



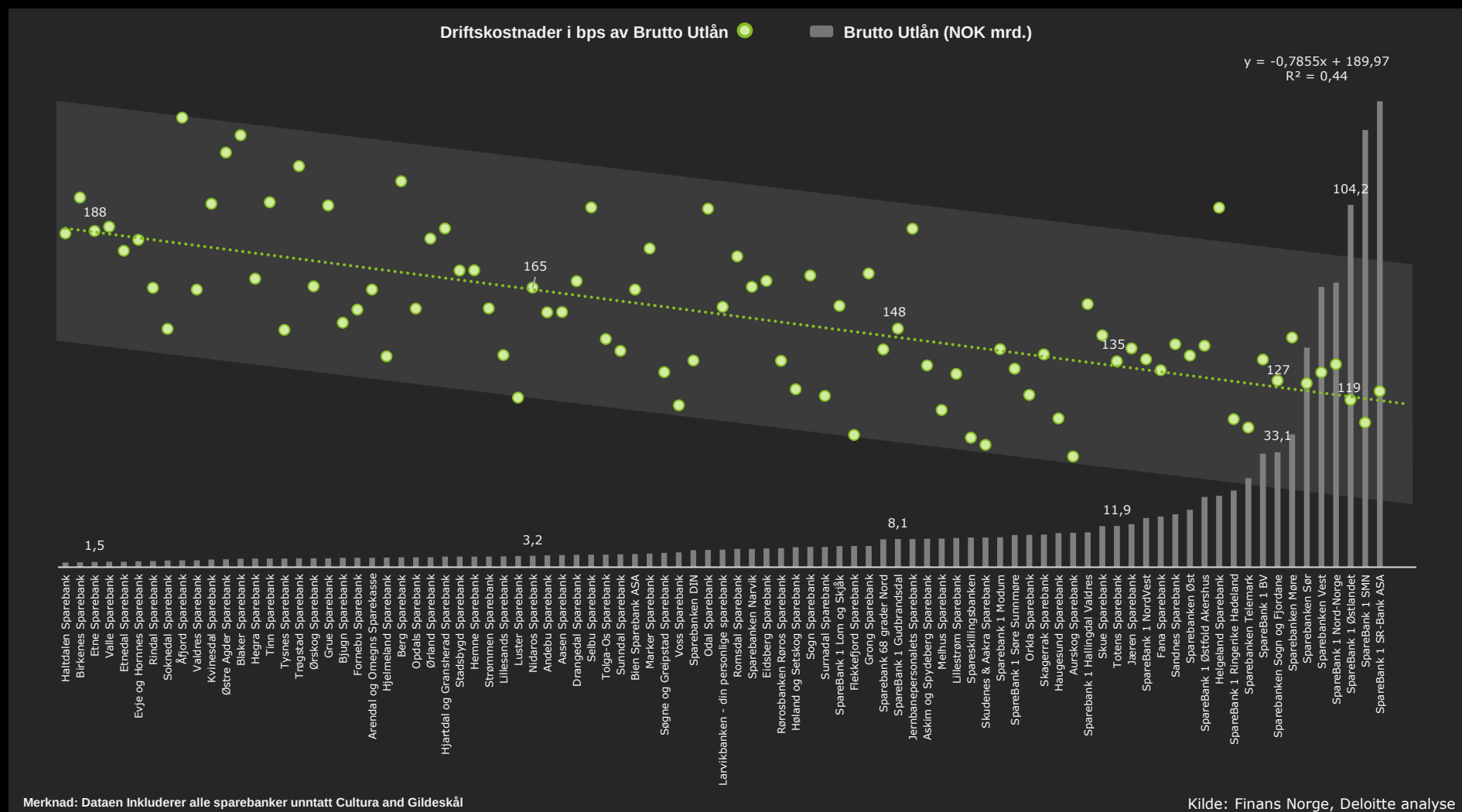
Kommentarer

- Driftskostnadene til sparebankene har i gjennomsnitt økt med 3.6% per år siden 2007, og veksten fordeler seg relativt jevnt innad i perioden
- Kostnadsandelen har derimot hatt en nedadgående trend, og må i hovedsak tilskrives utlånsvekst, og er noe som kan gi et misvisende bilde av den underliggende kostnadsutviklingen
- Selv om sparebankene har et merkbart fokus på digitalisering og effektivisering av driften, så finner vi det naturlig å forvente at kostnadsveksten vil fortsette i omtrentlig samme tempo i årene fremover
- Vi tror dette samlet sett representerer en svakhet i sparebankenes lønnsomhet i fremtiden, senest indikert av en økning av kostnadsandelen i 2020

Kilde: Finans Norge, Bankenes Sikringsfond (2020), Deloitte analyse

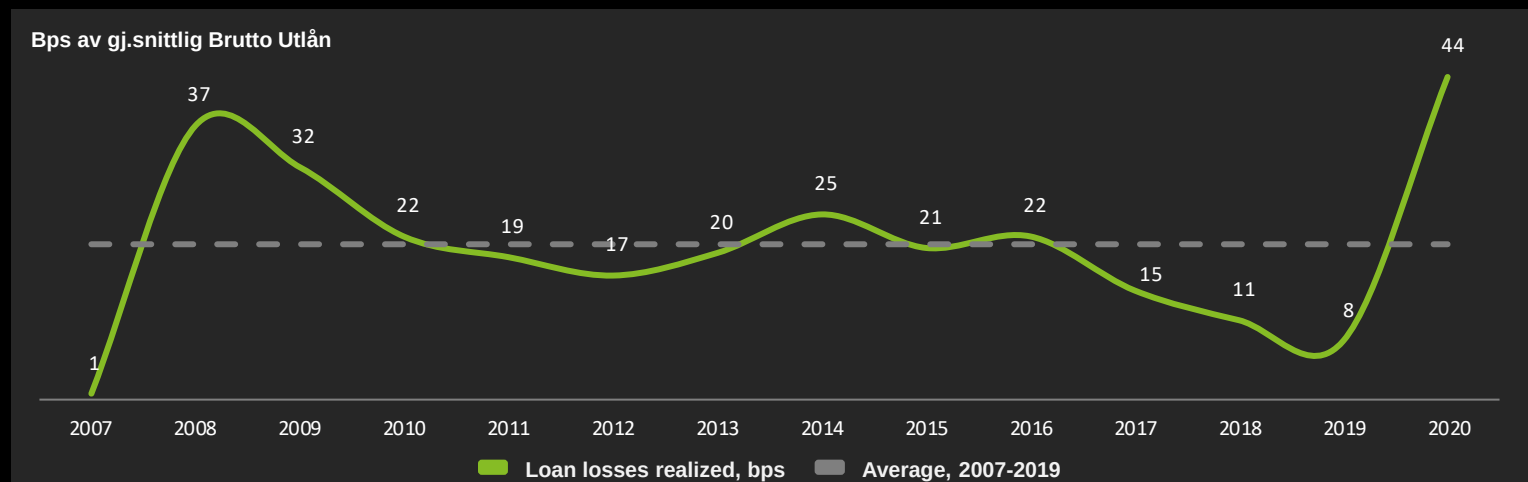
Størrelse er nøkkelen til effektivitet – men effektiviteten blant sammenlignbare banker varierer mye

Driftskostnader i basispunkter av Brutto Utlån (2020)



Tapsnedskrivningene i 2020 toppet 2008-9 isolert sett, men faktiske tap er antagelig mer moderate

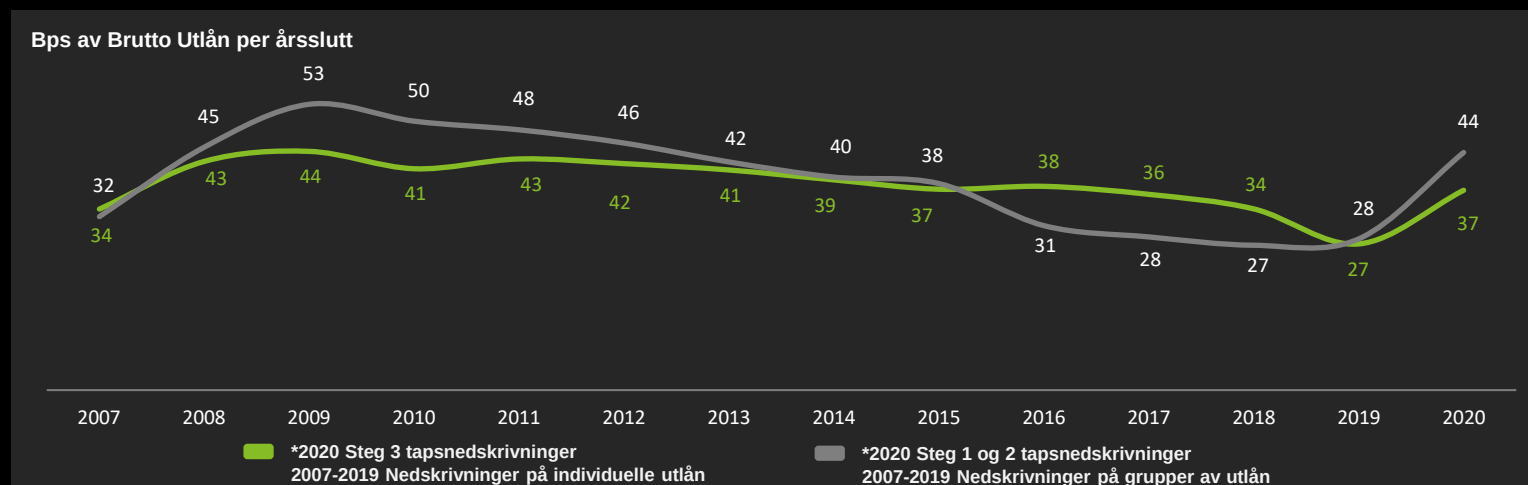
Tap på Utlån



Kommentarer

- Sterk økning i tap i 2020, som følge av Covid-19
- Overgang til IFRS 9 i perioden har ført til at tapsavsetningene i 2020 ikke kan sammenlignes direkte med tapsavsetningene som fulgte finanskrisen
- Per 2020 var totale nedskrivninger for tap fremdeles lavere enn i 2009
- I 2021 har man allerede sett en del reverseringer av tapsavsetninger, som følge av at de økonomiske konsekvensene av Covid-19 tilsynelatende er mindre negative enn mange fryktet
- Det gjenstår å se hvor store tap bankene faktisk vil få som følge av Covid-19, spesielt på næringslån, hvor offentlige støttepakker kan ha utsatt noen mislighold, samtidig som mange bedrifter kan komme styrket ut av «krisen»

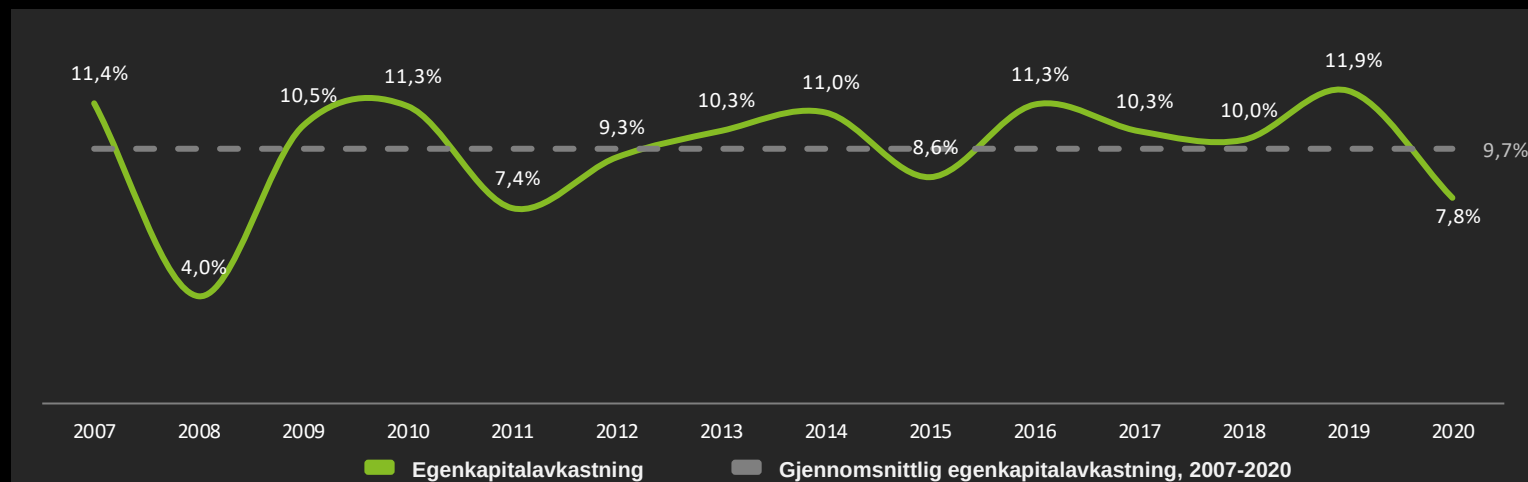
Tapsnedskrivninger på Utlån*



Kilde: Finans Norge, Deloitte analyse

Sterk økning i resultatene siden 2007, men i 2020 ble det en skarp nedgang

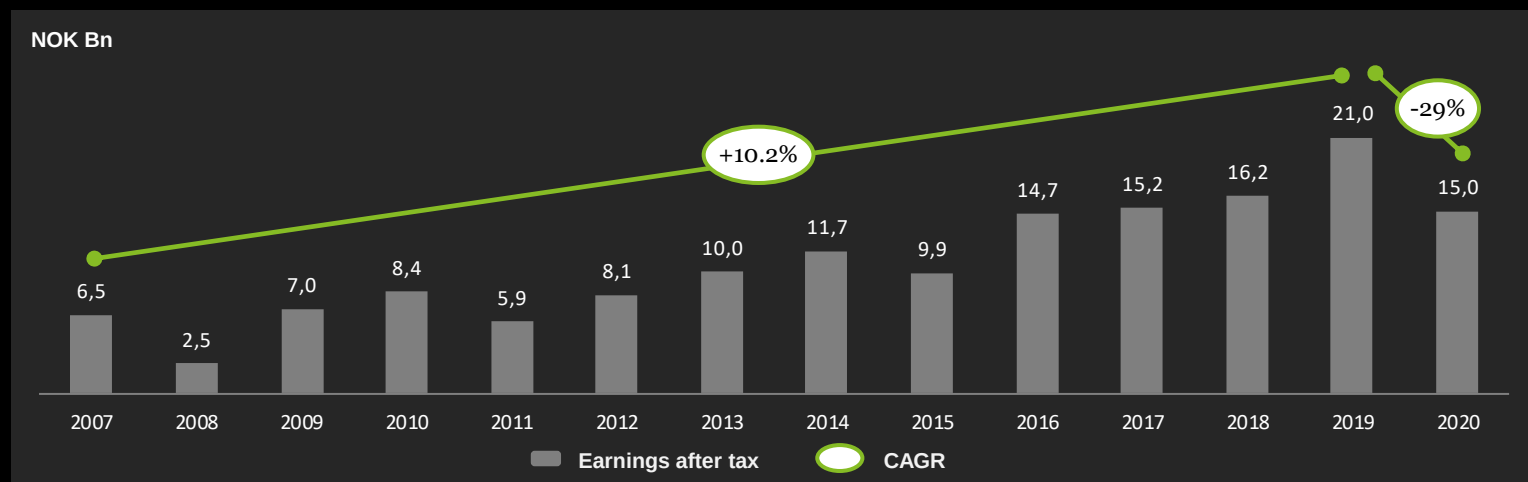
Egenkapitalavkastning



Kommentarer

- Siden 2007 har det vært en sterk økning i resultat etter skatt frem til og med 2019
- Som i 2008 ifbm. finanskrisen, har Covid-19 «krisen» også ført til en kraftig resultatnedgang for sparebankene i 2020
- Som følge av dette falt også egenkapitalavkastningen til sparebankene betydelig i 2020, og ble på ~8% mot periodens gjennomsnitt på ~10%

Resultat Etter Skatt



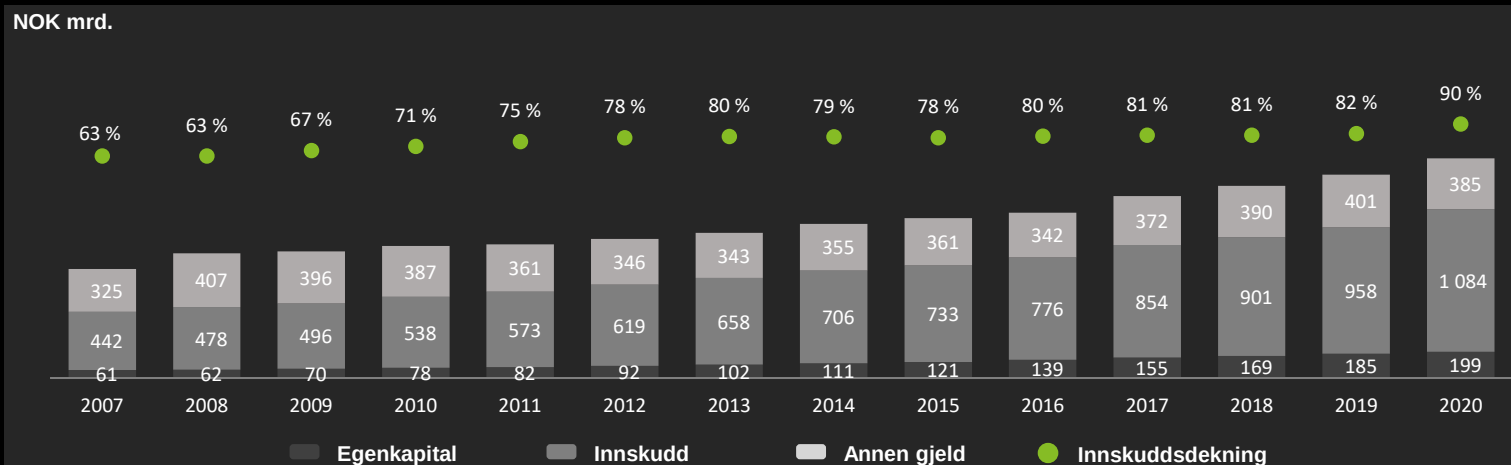
- Det sagt, så mener vi at dette er en meget solid egenkapitalavkastning i et utfordrende år, og sammenligner seg meget god mot 2008, da egenkapitalavkastningen var 4%
- Myndighetenes utbyttestopp har også bidratt til å trekke ned egenkapitalavkastningen til bankene som har utstedt egenkapitalbevis

Kilde: Finans Norge, Deloitte analyse

Finansiell Utvikling

Sparebankenes balanser og likviditet er kraftig styrket siden 2007 – og styrket seg også i 2020

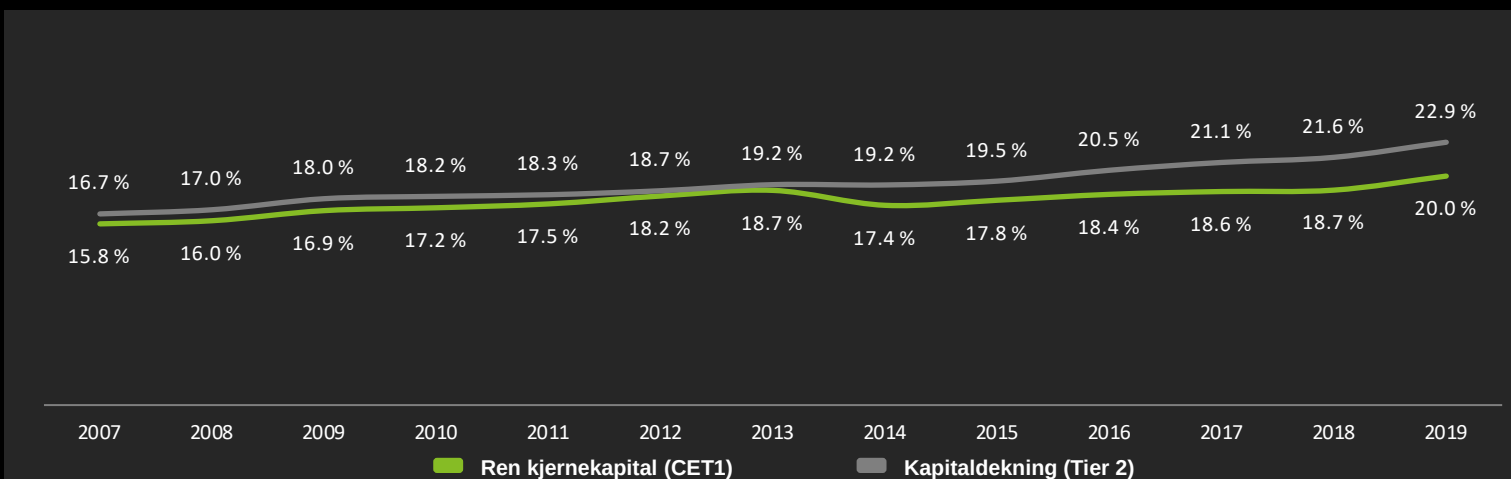
Finansiering



Kommentarer

- 65% av sparebankenes finansiering kommer fra kundenes innskudd, opp fra 50% i 2008-9
- Dette har drevet innskuddsdekningen fra 63% til 90% i samme tidsrom, og vitner om en betydelig forbedret likviditet hos sparebankene
- Samtidig har egenkapitalandelen økt fra 7% til 12%
- I tråd med utvikling av regulatoriske krav og retningslinjer, har sparebankene også styrket kapitaldekningen over en lengre periode
- Tross press på netto rentemarginer og økning i tap, har kapitaldekningen til sparebankene styrket seg også i 2020 (delvis også forklart av utbyttebegrensninger påført av myndighetene)

Kapitaldekning



Kilde: Finans Norge, Deloitte analyse

Siden 2018 har verdsettelsen av sparebankene utviklet seg sterkere enn kommersielle banker

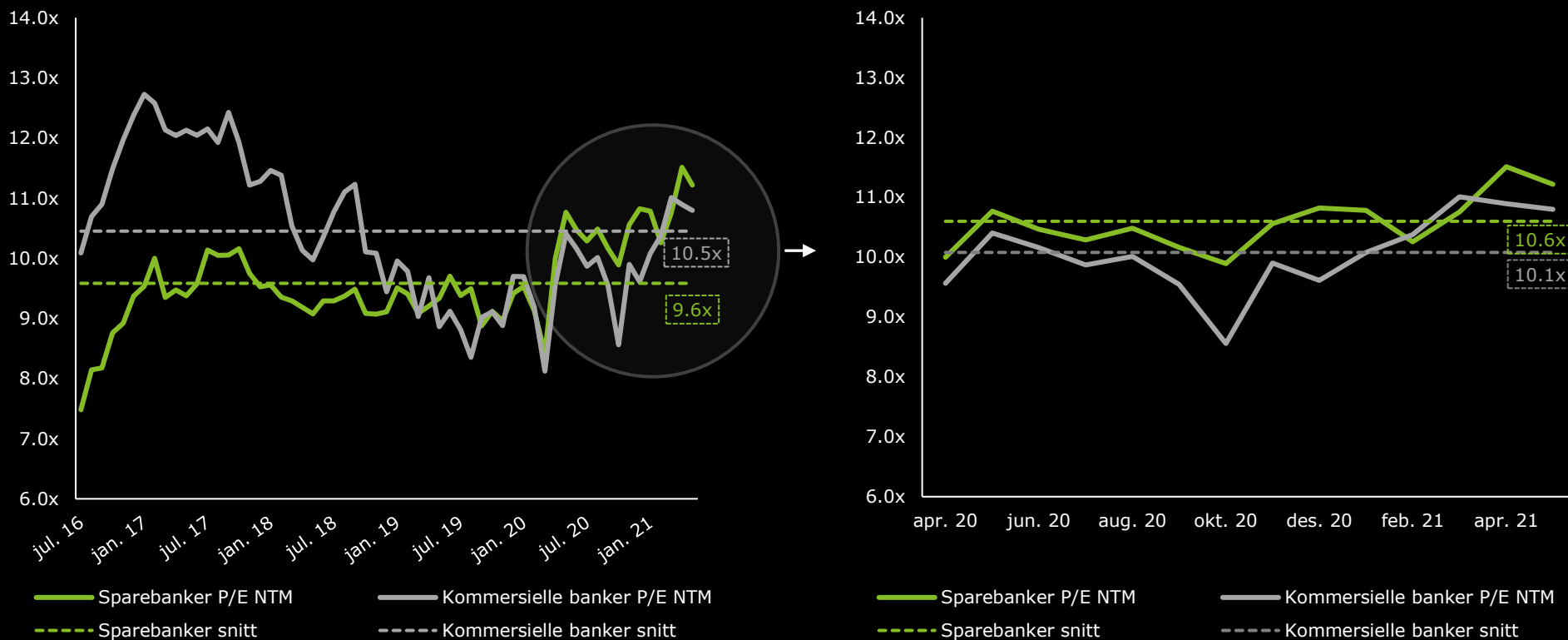
Kursutvikling (utbyttejustert) siste 5 år, indeksert fra 100



- 28 sparebanker har børsnoterte egenkapitalbevis og alle disse er inkludert i vår sparebankindeks
- Indeksen for kommersielle banker består av 9 børsnoterte «tradisjonelle» banker i Norden, hvorav 4 av disse er norske

Kommersielle banker er ikke lenger verdsatt med en premie i forhold til sparebankene

Pris/resultat neste tolv måneder (P/E NTM)



- De siste fem årene har sparebanker i snitt blitt handlet til 9.6x neste års resultat, sammenlignet med 10.5x for kommersielle banker
- Det siste året har imidlertid sparebanker blitt handlet på høyere multipler enn kommersielle banker (10.6x sammenlignet med 10.1x)

Sparebanker har noe høyere direkteavkastning (utbytte) enn kommersielle banker

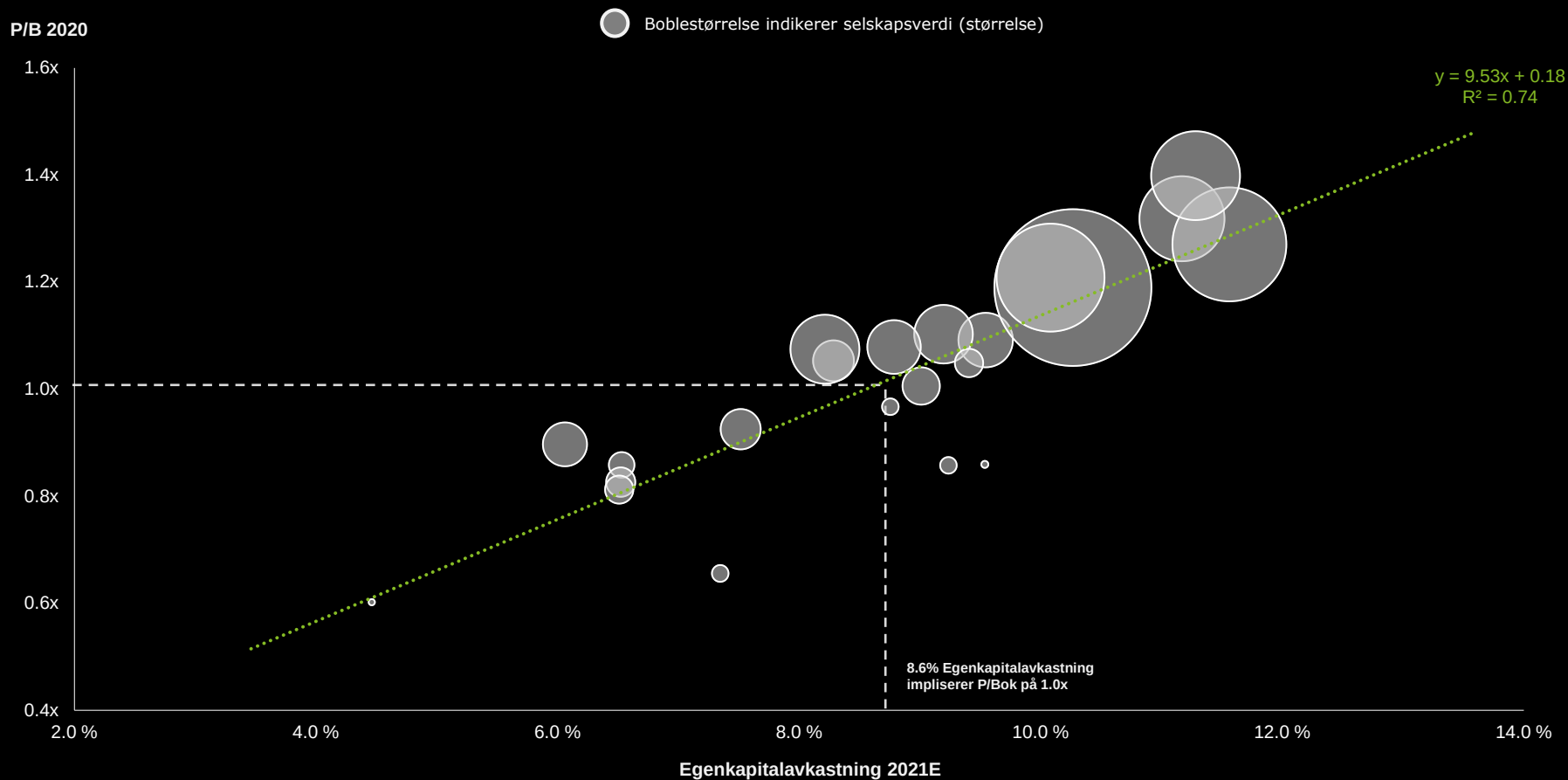
Direkteavkastning (årlig utbytte i prosent av pris)



- Gjennomsnittlig direkteavkastning siste 10 år er **~5.5%** for sparebanker og **~4.5%** for kommersielle banker
- Sparebanker har historisk hatt noe høyere direkteavkastning enn kommersielle banker, men forskjellen ser ut til å ha blitt mindre i senere år

Egenkapitalavkastning er den viktigste forklaringsfaktoren i verdsettelsen av sparebanker

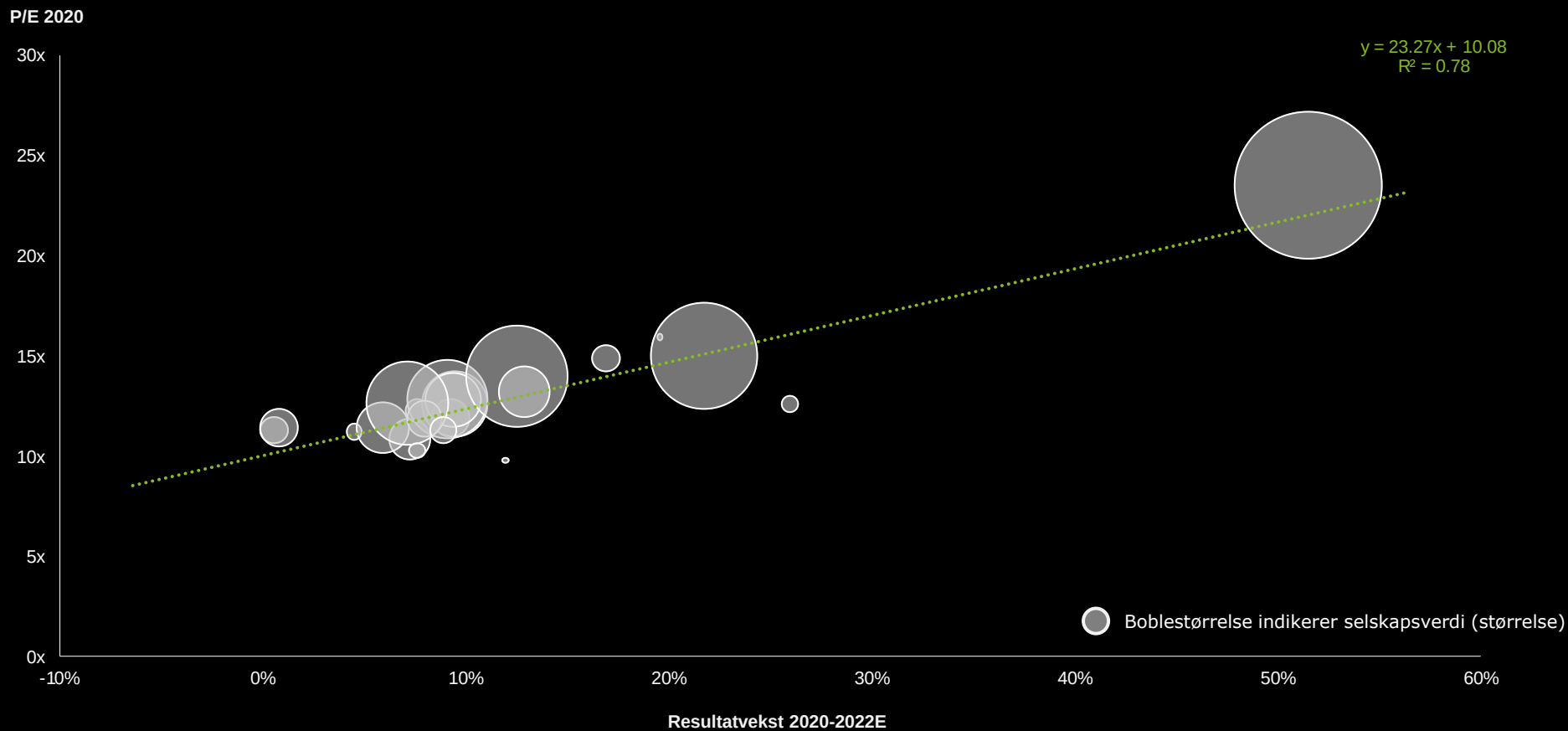
Sparebankers Pris/Bok (P/B) 2020 vs. forventet egenkapitalavkastning i 2021E



- Sparebankers median Pris/Bok i 2020 er **1.00x**, og variasjoner fra dette kan i stor grad forklares med forskjeller i egenkapitalavkastning
- For å oppnå P/Bok 1.0x kreves en **egenkapitalavkastning på 8.6%**, i henhold til statistikken vist over – dette avkastningskravet endrer seg over tid
- Vi observerer antydninger til størrelsespremier for de største sparebankene, gjerne forklart av 1. bedre diversifisering og 2. bedre likviditet i EKB'ene

Forventet vekst i resultater har også en betydelig påvirkning på verdsettelsen

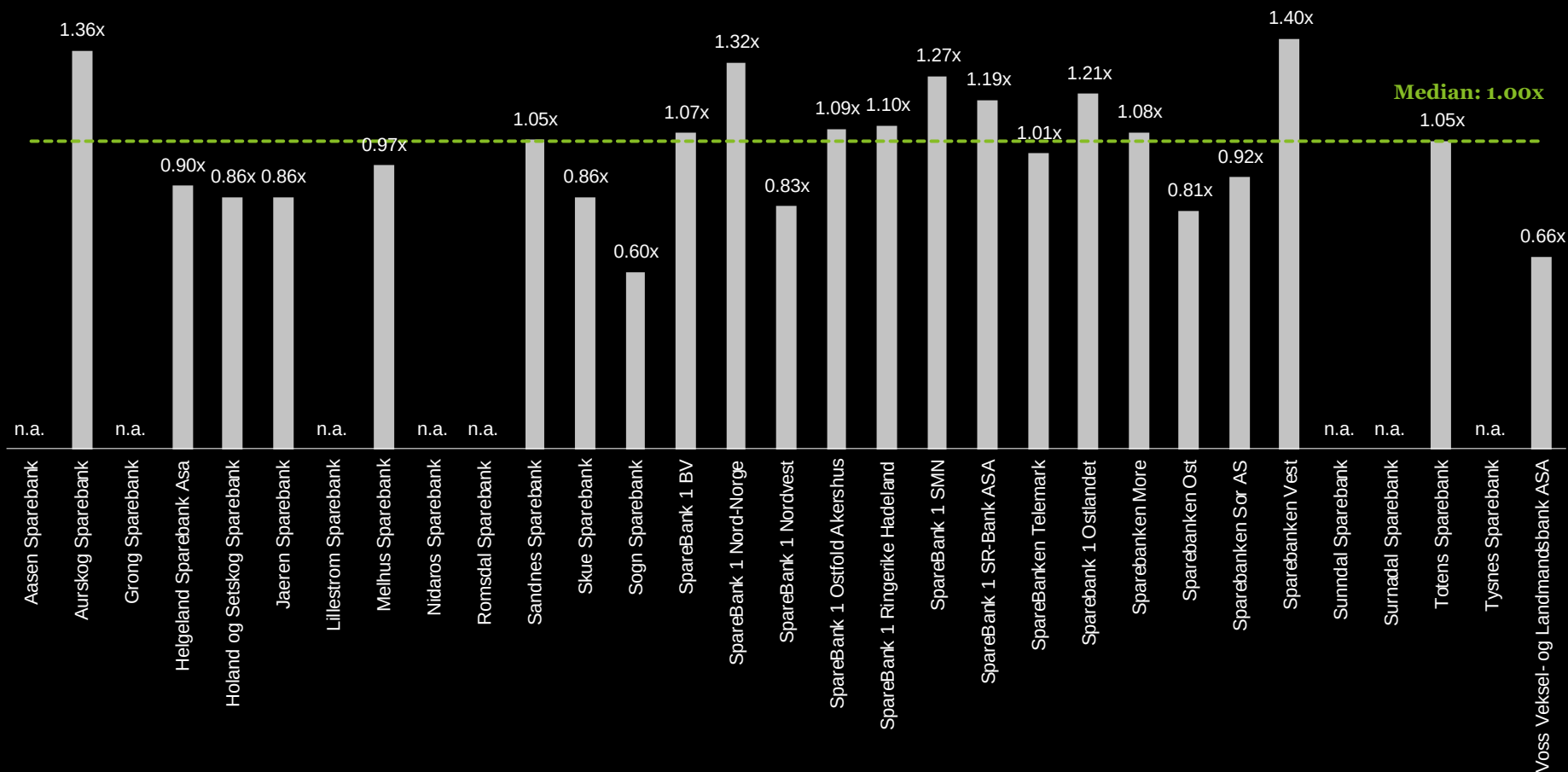
Sparebankers Pris/Resultat 2020 (P/E) vs. Resultatvekst 2020-2022E



- Sparebankers median P/E i 2020 er **12.6x**, og variasjoner ut fra dette kan i stor grad forklares med varierende forventninger til fremtidig resultatvekst
- Samtidig så påvirker graden av usikkerhet rundt estimert fremtidig resultatvekst i hvor stor grad markedet faktisk priser denne inn, for den enkelte bank

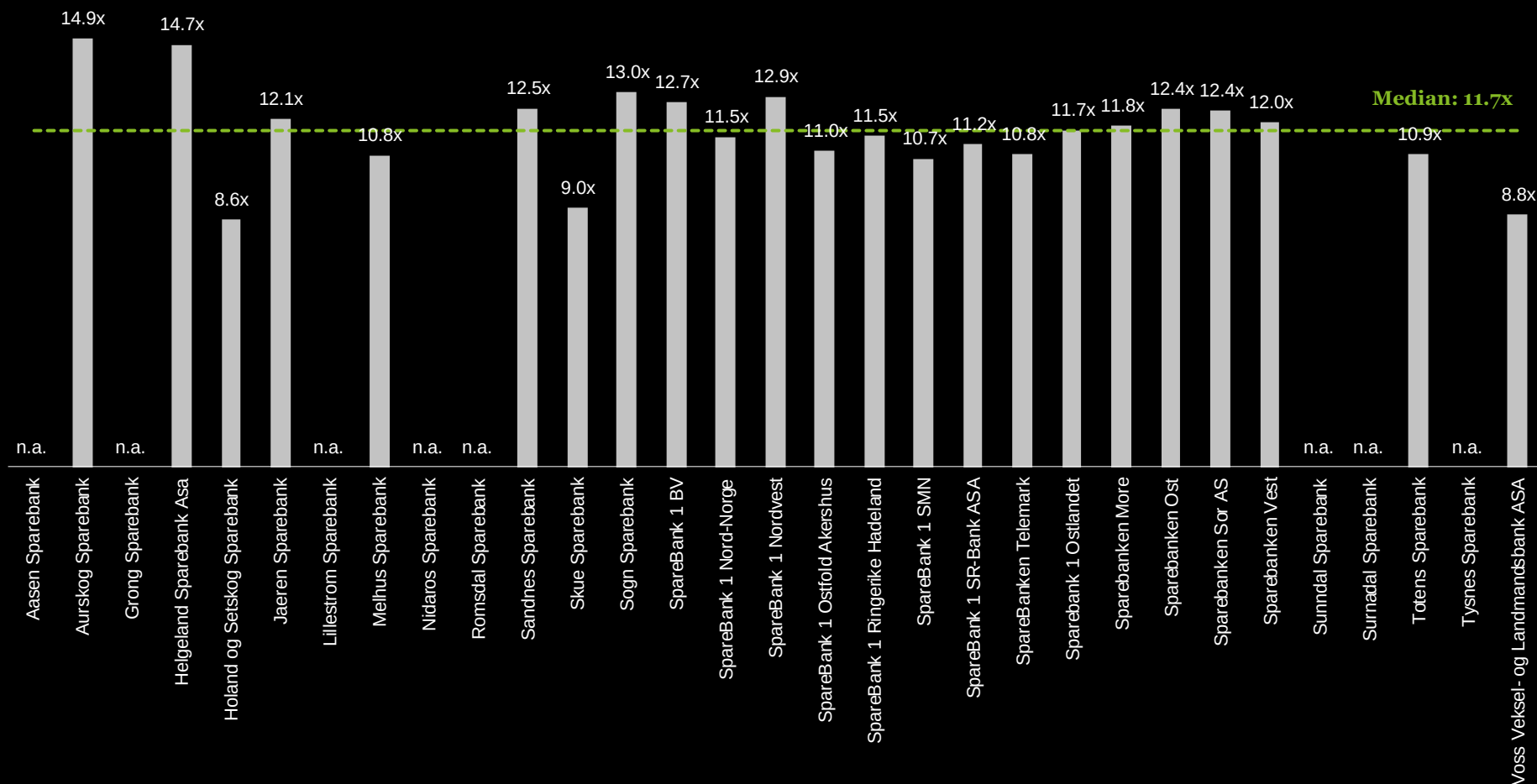
Oversikt over ulike sparebankers verdsettelse (P/Bok)

Pris/Bok 2020



Oversikt over ulike sparebankers verdsettelse (P/E)

Pris/Resultat 2021E



M&A ●



M&A

Fusjoner og oppkjøp (M&A) i finansindustrien tar mange former og det er flere interessante trender

Tradisjonell M&A

Vekst og skala gjennom M&A i kjernevirksomheten

- Søker skalafordeler og vekst i kjernevirksomheten gjennom M&A – organisk vekst ofte utfordrende
- Økende kritisk masse vil fortsette å drive konsolideringen, spesielt i segmenter med høy konsentrasjon
- Bank-segmentet er spesielt fragmentert og med potensiale for konsolidering



Avhending av virksomhet ikke ansett som kjernevirksomhet

- Typisk divisjoner uten kritisk masse, eller definert utenfor kjernevirksomheten / kjernegeografi
- Salg kan bli kombinert med distribusjonspartnerskap



Trend M&A

Konkurrenter som fusjonerer produkselskaper

- Konkurrenter som fusjonerer produkselskap innen et gitt produktsegment
- Selv om aktørene er konkurrenter i salgsløpet, kan begge nyte godt av skalaen og tilhørende verdiskapning gjennom å fusjonere produkselskapene – spesielt relevant i segmenter med høy konsentrasjon, lave marginer og/eller sterke spesialister på produktområdet



Porteføljesalg kombinert med distribusjonsavtale

- Salg av produktportefølje (eller divisjon/datter) som er under kritisk masse og/eller utenfor kjerne
- Selger inngår distribusjonsavtale med kjøper, og fortsetter produksalget med tilhørende provisjonsinntekter, men uten å måtte binde kapital mot produktene solgt...
- ...og/eller kjøperen avtaler å selge produkter på vegne av selger (f.eks. Gjensidige Bank – Nordea)
- Evnene aktørene har til å levere som partner i et distribusjonsarbeid er kritisk (tekniske løsninger og integrasjonsmuligheter, produkter, rolledeling og branding, etc.)



Kjøp av selskap utenfor tradisjonell finansindustri med mål om å utvikle tjenesteprofil

- Finansinstitusjoner ekspanderer utover tradisjonell verdikjede/produkter, og dreier mot tjenesteprofil
- Kjøp av tjenesteleverandører skape flere muligheter som f.eks. bedre/sømløse kundeopplevelser, utvikling av nye/bedre produkter, økt distribusjonskraft – samt at det driver vekst i Andre Driftsinntekter

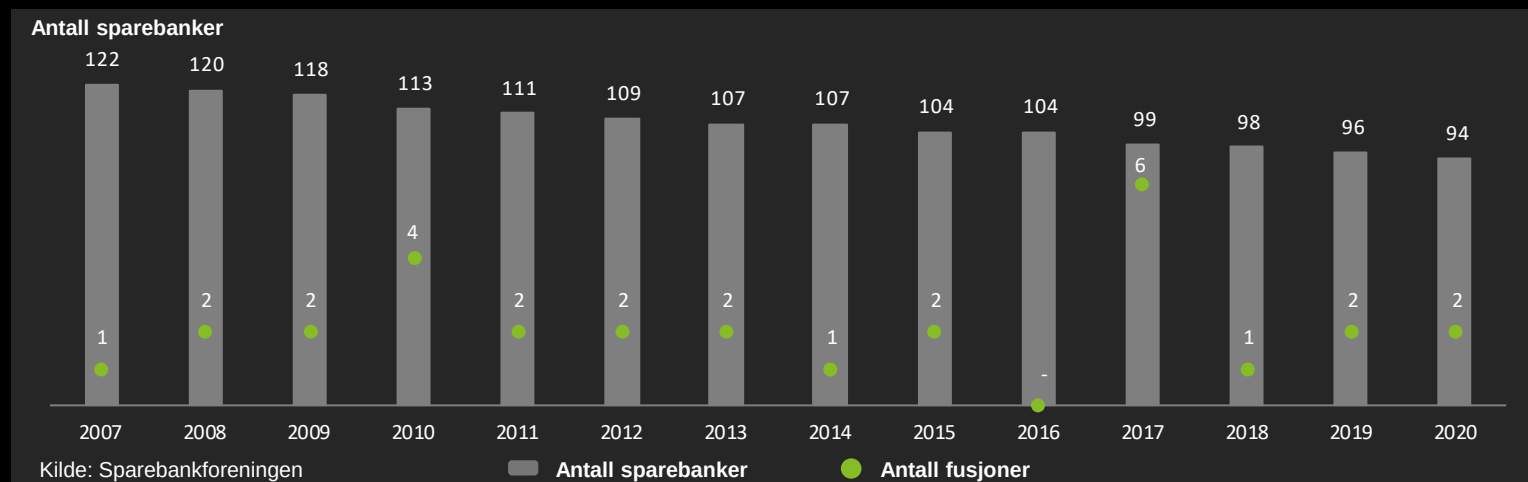


Disruptiv M&A

Investeringer i fin-tech selskaper o.l. for å møte disrupsjon i verdikjeden og/eller å utvikle Andre Driftsinntekter

Moderat fusjonsaktivitet blant sparebankene det siste tiåret – vil den øke i årene fremover?

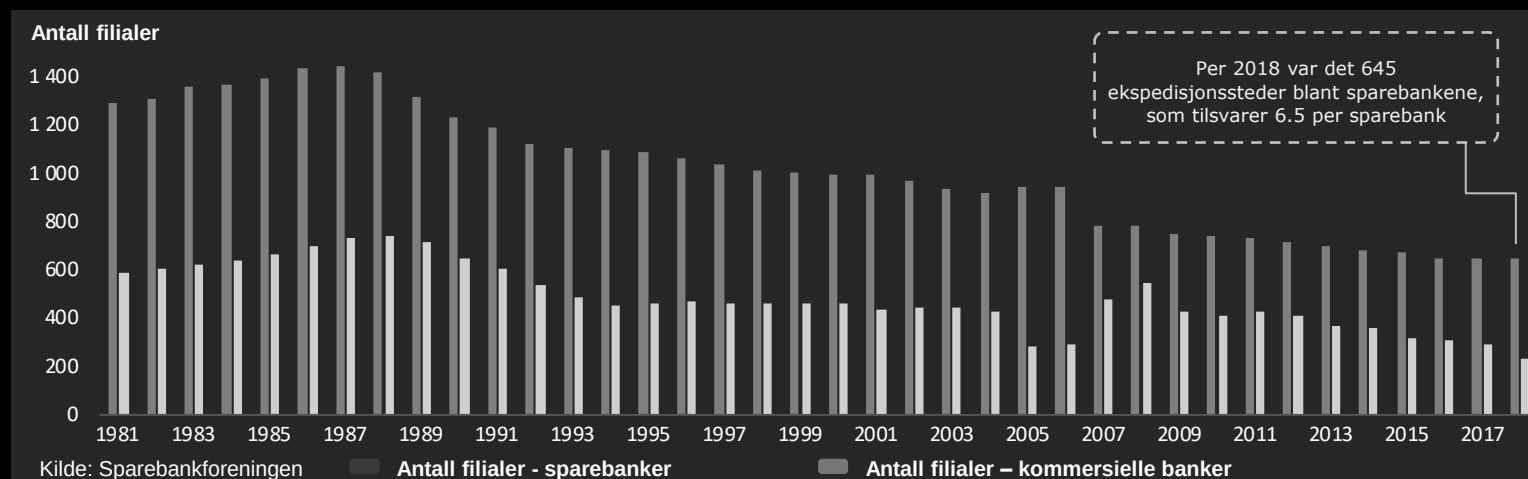
Moderat og relativt stabil reduksjon i antall sparebanker



Kommentarer

- Siden 2007 har det vært ca. 2 fusjoner i året i gjennomsnitt
- Solid lønnsomhet, støttet av sterk utlånsvekst og økonomisk stabilitet har dempet incentivene for fusjoner i perioden
- I årene fremover forventer vi at antall fusjoner øker, spesielt dersom utlånsveksten skulle avta betydelig
- Denne forventningen er igjen basert på at terskelen for kritisk masse er ventet å fortsette økningen
- Ikke bare referer kritisk masse til kostnads-effektivitet og lønnsomhet, men også tilgang på kompetanse og ressurser for å drive fremtidig utvikling
- I tillegg til antallet sparebanker, så kan også antallet ekspedisjonssteder /filialer gi en pekepin på effektiviserings-potensialet i sektoren, og gevinstene ved en konsolidering av den

Langsiktig reduksjon i antall filialer, både for sparebankene og de kommersielle bankene



De seneste sparebankfusjonene – de fleste vedtatte fusjonene er innenfor samme allianse

Vedtatte og avbrutte fusjonsprosesser (2019-2021)

| 2019

| 2020

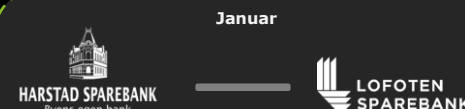
| 2021



April

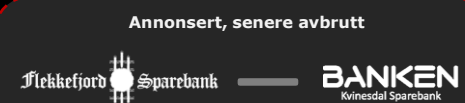


Vik Sparebank, Aurland Sparebank og Indre Sogn Sparebank fusjonerer og tar navnet Sogn Sparebank. Alle Eika-banker.



Januar

Harstad Sparebank og Lofoten Sparebank fusjonerer og tar navnet Sparebank 68 Grader Nord. Begge Eika-banker.



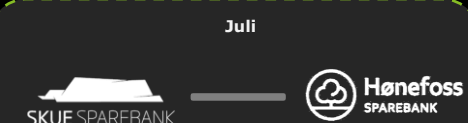
Annonisert, senere avbrutt

Flekkefjord Sparebank (DSS) og Kvinesdal Sparebank (Eika) annonserer fusjonsprosess, men prosessen blir avbrutt.



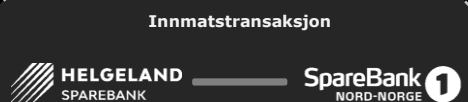
Juli

Ofoten Sparebank fusjonerer med Sparebank 68 Grader Nord. Begge Eika-banker.



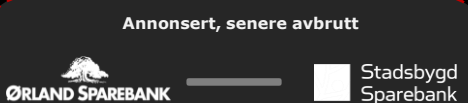
Juli

Hønefoss Sparebank fusjonerer Skue Sparebank. Begge Eika-banker.



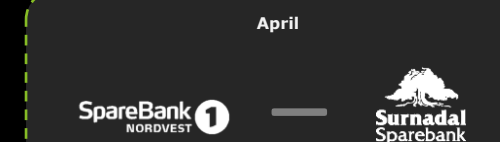
Innmatstransaksjon

Sparebank 1 Nord-Norge selger filialene i Helgelands-regionen til Helgeland Sparebank (HSB), mot en 20% eierandel i HSB. HSB går inn i Sparebank 1 alliansen, og tar navnet Sparebank 1 Helgeland, og trer ut av samarbeidet med "De samarbeidende uavhengige".



Annonisert, senere avbrutt

Ørland Sparebank (Eika) og Stadsbygd Sparebank (Eika), annonserer intensjon om å fusjonere, men prosessen blir senere avbrutt.



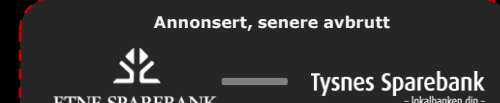
April

Sparebank 1 Nordvest og Surnadal Sparebank (Eika) annonserer intensjon om å fusjonere i november 2020, og fusjonen blir gjennomført i April 2021. Den fusjonerte banken tar navnet Sparebank 1 Nordmøre.



Juni

Sparebank 1 BV og Sparebank 1 Telemark annonserer intensjon om å fusjonere i November 2020, fusjonen trer i kraft fra juni 2021. Den sammenslåtte banken tar navnet Sparebank 1 Sørøst.



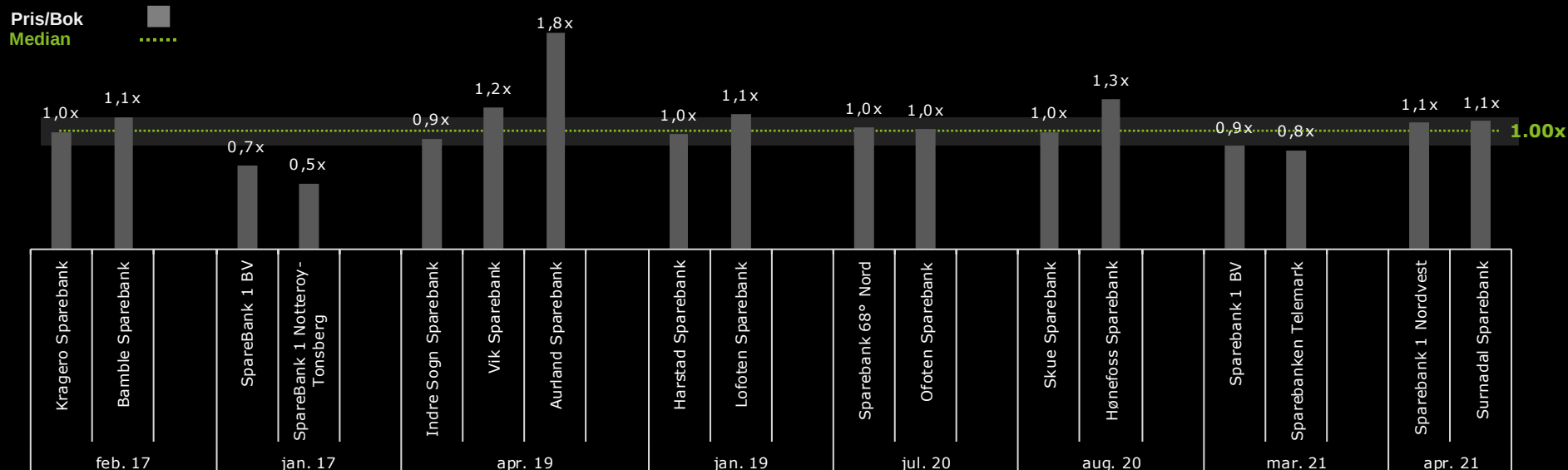
Annonisert, senere avbrutt

Etne Sparebank (DSS) og Tysnes Sparebank (Eika), kunngjør intensjon om å fusjonere i desember 2020, men avbryter senere prosessen grunnet IT-utfordringer.

M&A

Pris/Bok i sparebankfusjoner er typisk mellom 0.9x og 1.1x

Pris/Bok i seneste fusjoner (2017-2021)



Justert Egenkapital (NOKm)

Premie vs. fusjonspartner (på Pris/Bok)



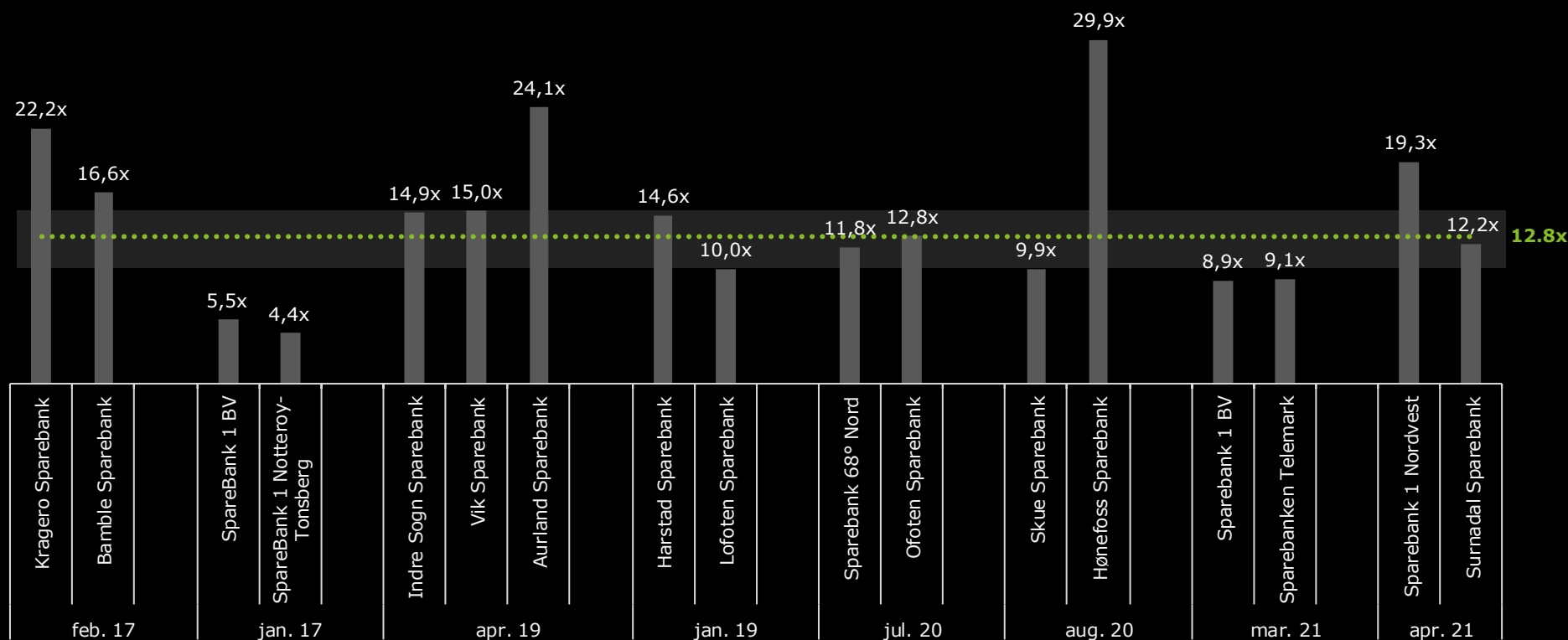
- Verdijustert egenkapital er ofte utgangspunktet for bytteforholdet, og hensyntar gjerne normalisert lønnsomhet og justeringer av enkelte balanseposter
- Det er en tendens til at den minste fusjonspartneren blir tilskrevet en premie (målt på Pris/Bok), ofte forklart av et syn om at begge parter bidrar med en lik andel av verdiskapningen som muliggjøres av fusjonen (synergier)
- I fusjoner hvor man har noterte egenkapitalbevis hensyntas markedets verdsettelse, og det relative forholdet blir viktigere enn det nominelle Pris/Bok-nivået

M&A

P/E i nylige fusjoner har i stor grad vært mellom 10x og 15x+ – median på 12.8x

P/E i nylige fusjoner (2017-2021)

Price/Earnings (Egenkapitalverdi / Resultat etter skatt)
Median P/E



- P/E-multiplene må sees i lys av at Resultat Etter Skatt i observasjonene kan inneholde elementer som er ekstraordinære (altså RES er ikke normalisert)
- Som for Pris/Bok, så er normalisering av nøkkeltallene til fusjonspartnerene viktig, når man benytter multiplereferanser fra markedet til verdsettelse

Betydelige synergier bør forventes i forbindelse med en fusjon

Fusjoner muliggjør et effektivitetsløft på kortere sikt...

- Typisk synlige synergier i fusjoner som er relativt umiddelbare og målbare, er eksempelvis effektivisering av filialnettverk og administrative funksjoner – i enkelte tilfeller også bedre funding i finansmarkedet
- Fusjoner gir et betydelig effektivitetsløft, eksemplifisert ved bruk av statistikken nedenfor og fusjon mellom to typiske sparebanker («median-banken»):

Medianbanken før fusjon	Etter fusjon av 2 medianbanker		
	Lavere kvartil	Median	Øvre kvartil
Kostnadsandel: 49.9%	48.7%	47.1%	45.4%
	-1.1 pp	-2.7 pp	-4.5 pp
Egenkapital-avkastning: 7.0%	7.1%	7.4%	7.6%
	+0.2 pp	+0.4 pp	+0.7 pp

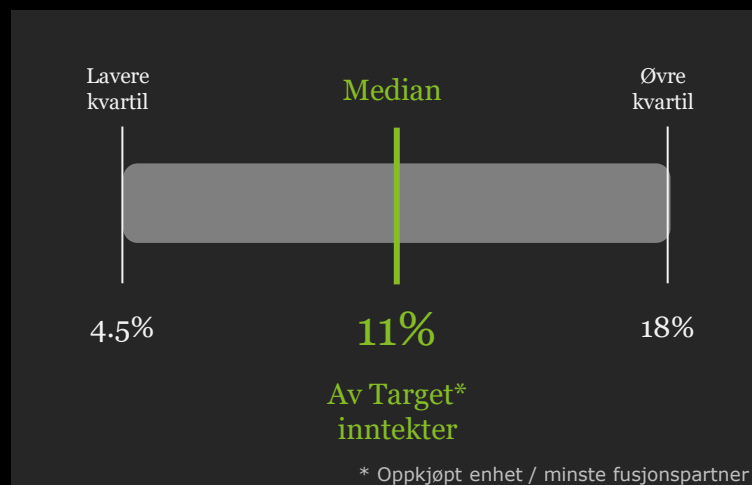
..men også et sterkere fundament for langsiktig utvikling

- Selv om klassiske kostnadssynergier bidrar til effektivitet, så er det en rekke andre synergier som muliggjøres i en fusjon, og som bidrar til den sammenslåtte bankens fremtidige utvikling og lønnsomhet:
 - Økt diversifisering og kryssalgsmuligheter i kundeporteføljen
 - Generelt økt spesialisering av arbeidskraft, som øker salgskraft, effektivitet/kvalitet, og samtidig tar ned risiko
 - Større fagmiljø, for noen spesielt relevant for utvikling på BM-området, produksalg og compliance/risk
 - Skala på IT-kompetanse og IT-investeringer
 - Skala og spesialisering innen salg av eksterne produkter – drive vekst i provisjonsinntekter (og verdi i produktselskap)
 - Enklere tilgang på kompetanse i markedet
 - Potensielt, forbedrede fundingbetingelser/-muligheter, herunder bedre muligheter for børsnotering av EKB'er

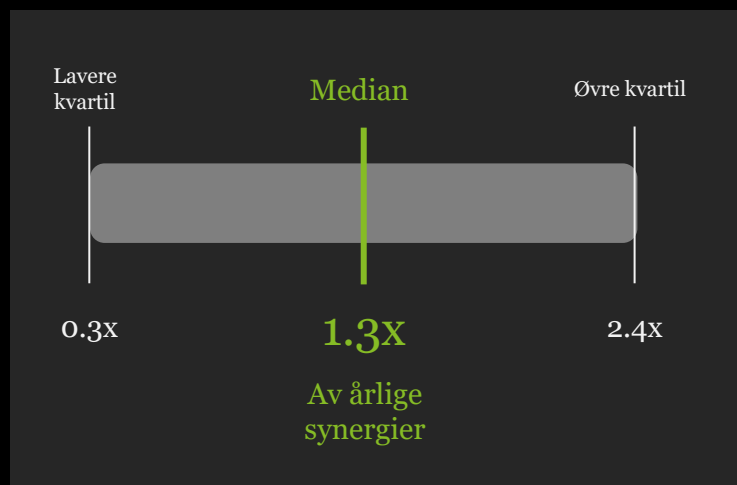
Kommentarer

- Synergier er ofte essensen i et fusjonsrasjonale
- Selv om tradisjonelle kostnadssynergier er et viktig element...
- ...så er synergiene relatert til et større fagmiljø, økt spesialisering, diversifisering av finansiell- og personrisiko, og en større plattform for å skape lønnsomhet i investeringer, viktigere i et langsiktig perspektiv

Årlige synergier (Finansindustrien, globalt)



Realiseringskostnader (Finansindustrien, globalt)



- Deloitte Global Synergies Database understøtter at det er betydelige synergier å forvente i fusjoner av sparebanker
- Samtidig er det betydelige variasjoner fra case til case – og selve gjennomføringen av en integrasjon er naturligvis essensielt for å oppnå gode resultater fra en fusjon, både på kort og lang sikt

Avsluttende refleksjoner rundt M&A i sparebanksektoren



Fusjoner vil være en nøkkelfaktor i sparebankenes fremtidige utvikling - og deres langsiktige evne til å oppfylle deres samfunnsoppgave



Et scenario med lav lånevekst vil føre til økt press for effektivisering - og økt relevans av fusjoner



Alliansetilhørighet og geografisk plassering er viktige faktorer i fusjoner – men er ikke absolutter



Investeringer i tilstøtende bransjer for å drive andre inntekter og for å øke distribusjonskraften er fornuftig, men vil neppe veie opp for et behov for effektivisering av kjernevirksomheten



Investeringer i fin-tech bør antagelig overlates til IT-spesialister og profesjonelle investorer på området



Sparebankene må forvente at de som eiere av produktselskaper må ha et aktivt forhold til M&A for disse

A black and white photograph of rowers in a boat, with the Deloitte logo overlaid. The image shows the lower bodies and arms of several rowers in a boat, with their oars extending across the frame. The water is visible in the foreground, and the background is a bright, overexposed sky. The Deloitte logo is positioned on the left side of the image, over the rowers' bodies.

Deloitte.

Rådgivere med spesialistkompetanse på strategiske nøkkelområder

M&A og finansiell rådgivning



Rollef Ø. Krabberød

Director,
Corporate Finance,
Financial Advisory

Leder Finansindustri M&A i Corporate Finance

+47 996 24 009
rkrabberod@deloitte.no
[Deloitte Corporate Finance
Norway \(deloittecf.no\)](mailto:rkrabberod@deloitte.no)

Revisjon, finansiell og finansregulatorisk rapportering



Eivind Bollum Berge

Partner, Audit & Assurance

Finansgruppen i Audit & Assurance

+47 984 80 911
eiberge@deloitte.no

Internrevisjon og eksternrevisjon



Henrik J. Woxholt

Partner, Audit & Assurance

Leder Finansgruppen i Audit & Assurance

+47 917 58 180
hwoxholt@deloitte.no

Cyber security



Magnus Felde

Director, Risk Advisory

Leder Cyber Strategy & Transformation

+47 412 02 934
mfelde@deloitte.no

Strategi, integrasjon, optimalisering - IT, HR, drift og finans



Kirsti Tranby

Partner, Consulting

Bransjeleder Bank og
Kapitalmarked, Deloitte Nordic

+47 974 07 663
ktranby@deloitte.no

Finansregulatorisk og risiko



Lasse C. Vangstein

Partner, Risk Advisory

Leder Regulatory & Strategic Risk

+47 975 84 086
lvangstein@deloitte.no

AML/KYC, compliance og etterforskning



Marianne Reikvam

Partner, Financial Advisory

Leder av Forensic Services

+47 905 00 195
mreikvam@deloitte.no

Bærekraft



Anders Magnus Løken

Director, Risk Advisory

Leder av Sustainability, Data & Analytics

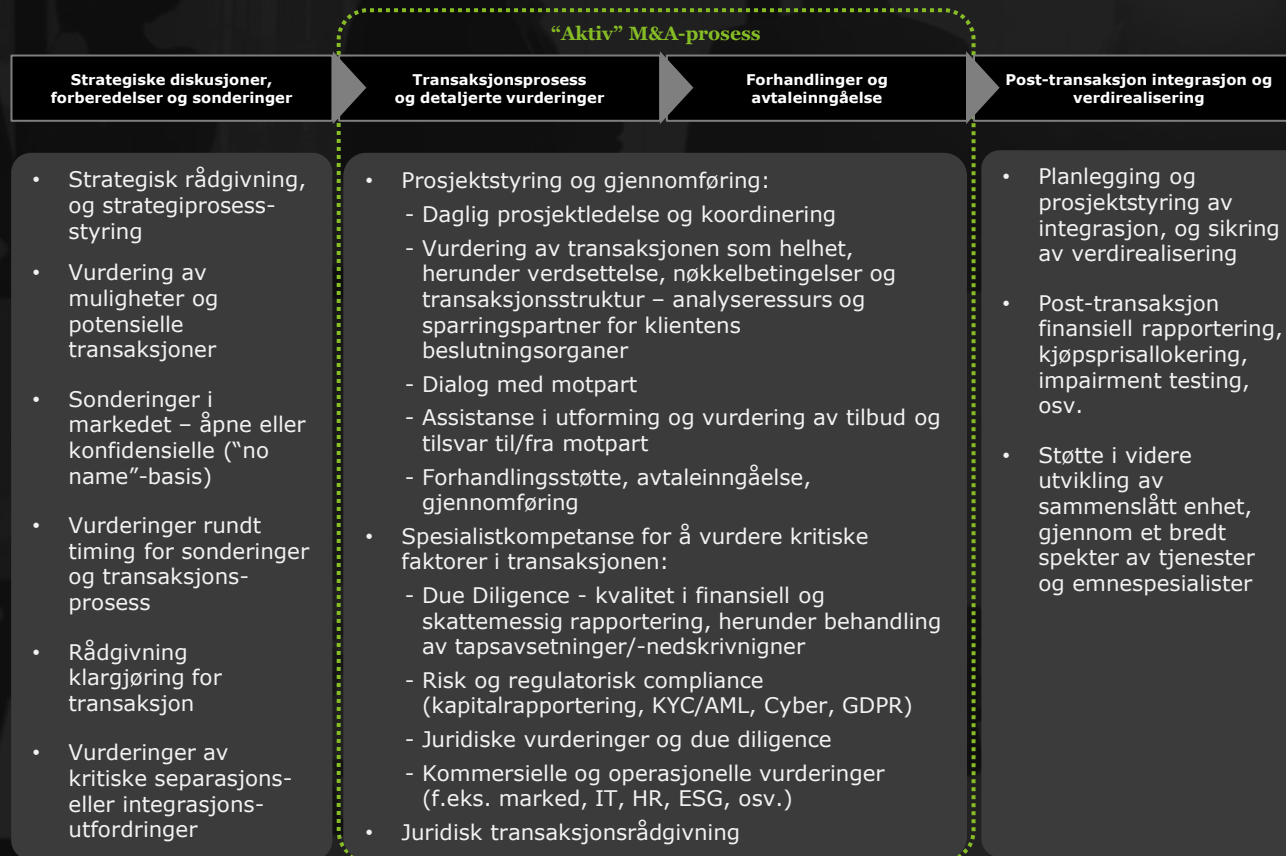
+47 926 64 885
aloken@deloitte.no

Vi tilbyr situasjonstilpassede løsninger som følger behovene igjennom hele M&A-prosessen

Deloitte.

...gjennom hele M&A-prosessen

Integrerte M&A-tjenester...



Erfaren prosjektledelse kombinert med bred tilgang til spesialistkompetanse sikrer kvalitet og kontinuitet gjennom hele M&A-prosessen

Deloitte

Videre lesning

Registrer deg for å motta nyhetsbrev fra Deloitte, tilpasset dine interesser:

[Deloitte | Min Side](#)

Hold inne CTRL og trykk på linken over, for å bli overført til nettleser

Deloitte.



Rapporter og bransjeinnsikt rett i innboksen

Velg dine interesser

Besøk våre nettsider for bank- og finansbransjen, for våre seneste artikler og publikasjoner:

[Financial Services | Deloitte Norge | Global services, reports, and industry insights](#)

Hold inne CTRL og trykk på linken over, for å bli overført til nettleser

Artikkel

Forventningene øker blant digitale bankforbrukere

Funn fra den globale brukerundersøkelsen om digitale banktjenester

Forbrukere verden over forventer at bankene skal handle og samhandle mer som de store teknologiske selskapene.

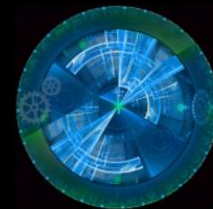


Artikkel

Omveltning i banksektoren

Fem utfordringer mot den tradisjonelle europeiske bankmodellen – og en plan for fremtiden

Les undersøkelsen om den teknologiske utviklingen innen bankbransjen, FinTech. Undersøkelsen beskriver hvordan banksektoren blir...



Artikkel

Disrupsjon i bankbransjen

Hvilke trekk innen digital disruption kan forventes å påvirke handelsfinansiering, og hvilke forhold må ligge til rette for at disrupsjon oppstår?

Kirsti Merethe Tranby, Nordic Banking Lead og Sverre Danielsen, Financial Services Lead Norway, forklarer hvorfor rapporten fra 2016 "Patterns of disruption – Impact on wholesale banking" fremdeles er relevant i et nordisk perspektiv.



Artikkel

Sterke drivere for bærekraftig finans skaper behov for ny CFO-kompetanse

Deloitte's CFO-undersøkelse

Resultatene fra Deloitte's nyeste CFO Survey viser at bærekraft har blitt et viktig tema som påvirker investorer og långiveres beslutninger.





Disclaimer

This document has been prepared by Deloitte Financial Advisory. Unless stated in this document the following shall apply to the information. The information, in particular the figures, data and schedules, is preliminary and for discussion purposes only. We do not represent that such information is true, accurate or complete and it should not be relied upon as such. No independent verification exercise has been undertaken in respect of the information. All information, opinions and estimates in this document are Deloitte Financial Advisory's judgment as at the date of this document and are subject to change without notice. While this information has been prepared in good faith, no representation or warranty, expressed or implied, is made. The information in this document is supplied on the condition that Deloitte Financial Advisory and any partner or employee of Deloitte Financial Advisory are not liable for any error or inaccuracy, whether negligently caused or otherwise, or for any loss or damage suffered by any person due to such an error, omission or inaccuracy as a result of such delivery.

This document is strictly for internal use and may not be reproduced, distributed or disclosed to any third party or referred to publicly without the prior written consent of Deloitte Financial Advisory.

Deloitte Touche Tohmatsu Limited

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, a UK private company limited by guarantee, and its network of member firms, each of which is a legally separate and independent entity. Please see www.deloitte.com/about for a detailed description of the legal structure of Deloitte Touche Tohmatsu and its Member Firms.