



SPAREBANKRAPPORTEN 2022

NOVEMBER 2022

Deloitte.

Introduksjon

Sparebankene gjorde det godt i 2021 – men årene som kommer blir sannsynligvis mer utfordrende

Innledende kommentar

200 år etter sparebankmodellen ble introdusert i Norge, ser man tilbake på **2021 som nok et godt år** for sparebankene. Fremdeles sterk utlånsvekst og meget lave tap, gjorde at lønnsomheten var god, noe den i all vesentlighet har vært siden finanskrisen.

Samtidig fortsetter det regulatoriske presset på sparebankene å øke, gjennom økte kapitalkrav, krav til bærekraftsrapportering og cyber-sikkerhet – for å nevne noe. **For bankledelsen og i styrerommet er det stadig nye og mer komplekse temaer** man må sette seg inn i og ta stilling til. Den økende kompleksiteten driver kostnader, øker risikoen for compliance-feil og stjeler oppmerksomhet fra forretningsutvikling og strategidiskusjoner.

Fusjon er i økende grad en strategisk respons for sparebankene. I 2021 ble det gjennomført 2 fusjoner, som også er gjennomsnittsnivået fra 2010 til 2020, men i 2022 ser det ut til å øke til 4 gjennomførte fusjoner. Det makroøkonomiske bildet gjør fusjoner enda mer relevant fremover.

Renteøkningene og inflasjonen ila. 2022 har allerede gitt tydelige negative utslag på utlånsveksten og boligprisene har begynt å falle. I hyttemarkedet er det brems. **Vekstraten i sparebankenes viktigste produkt – boliglån – vil kunne avta betydelig fremover**, spesielt i perioden hvor rentene økes. En (potensiell) innstramming av boliglånsforskriften vil ha en ytterligere, betydelig negativ effekt. På den positive siden har renteøkningene gjort at bankene kan normalisere sine netto rentemarginer, som fikk en nedgang i 2021 grunnet nullrente. **Vi forventer at marginpresset, som tidligere har blitt maskert av høy utlånsvekst, vil komme tydeligere til syne fremover.**



Hovedforfatter:

Rollef Øystein Krabberød

Leder Finansindustri, Deloitte Corporate Finance

(Fusjoner, Oppkjøp og Finansiell Rådgivning – «M&A»)

✉ rkrabberod@deloitte.no

☎ +47 996 24 009

Deloitte Corporate Finance Norway (deloittecf.no)

Innhold

● Introduksjon	s. 2
● Strategiske tema	s. 6
- Finansregulatorisk utvikling	
- Bærekraftig finans og EU taksonomien	
- Cyber-sikkerhet (DORA)	
- Lovmessige endringer	
- Kundeutbytte	
<i>Sparebankenes utvikling:</i>	
● Markedsposisjon	s. 16
● Alliansene	s. 19
● Finansiell utvikling	s. 26
● Verdenssettelse egenkapitalbevis	s. 35
● Fusjoner og oppkjøp («M&A»)	s. 43
● Deloitte Ressurser og Videre Lesning	s. 51

Introduksjon

Bidragstere og kilder

Fusjoner, Oppkjøp og Finansiell Rådgivning («M&A»)



Mads Haug Johansen
Manager
Deloitte Corporate Finance
(M&A)
Financial Advisory
+47 45 29 45 45
mjohansen@deloitte.no



Sindre Mowatt Gruben
Manager
M&A Transaction Services
Financial Advisory
+47 480 79 544
sgruben@deloitte.no



Kaspar Kvisle
Senior Consultant
Deloitte Corporate Finance
(M&A)
Financial Advisory
+47 483 00 181
kkvisle@deloitte.no



Malin S. Johansen
Consultant
Deloitte Corporate Finance
(M&A)
Financial Advisory
+47 413 02 847
masjursen@deloitte.no

Revisjon, finansiell og regulatorisk rapportering



Eivind Bollum Berge
Partner, Audit & Assurance
Finansgruppen i Audit & Assurance
+47 984 80 911
eiberge@deloitte.no



Lasse C. Vangstein
Partner, Risk Advisory
Leder Regulatory & Strategic Risk
+47 975 84 086
lvangstein@deloitte.no



Thomas Berntsen
Director (Advokat), Tax & Legal
+47 974 36 678
thberntsen@deloitte.no

Bærekraft



Anders Magnus Løken
Director, Risk Advisory
Leder av Sustainability, Data &
Analytics
+47 926 64 885
aloken@deloitte.no



Jonathan Krakow
Manager, Risk Advisory
PhD Sustainable Finance
+47 469 23 753
jkrakow@deloitte.dk

Cyber security



Magnus Felde
Director, Risk Advisory
Leder Cyber Strategy Services
+47 412 02 934
mfelde@deloitte.no



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

Introduksjon

Sparebankene i tall - 2021

Sparebanksektoren totalt

2021	Endring fra 2020	
91	-2	Antall sparebanker
1,950	+5.6%	Lån til kunder, inkl. kredittforetak (NOK mrd.)
33%	+0.6 p.p.	Markedsandel utlån
1,135	+9.7%	Innskudd (NOK mrd.)
131	+20%	Markedsverdi av sparebankenes egenkapitalbevis (NOK mrd.)

Den vanlige sparebanken (median, morbank)

2021	Endring i median-banken fra 2020	
5.4	+10%	Utlån til kunder (NOK mrd.)
2.1%	-	Netto rentemargin
25.1%	+1.3 p.p.	Andre inntekter (% av Totale Inntekter)
50.6%	+0.7 p.p.	Kostnadsprosent
7.4%	+0.4 p.p.	Egenkapitalavkastning
86%	-	Innskuddsdekning
20.2%	+0.4 p.p.	Kjernekapitalandel (CET1 ratio)



NOK 2.3 mrd.

2020

Gaveutdelinger og bidrag til det beste for samfunnet

Strategiske tema ●



Hvordan sikrer man sparebankenes fortsatte suksess?

	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 – tilbyder av finansielle produkter og rådgivning - 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	- Må ha en respons til oppdelingen av den tradisjonelle verdikjeden - Men investeringer i innovasjon og fin-tech bør antagelig ikke prioriteres
 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 - EU-taksonomien blir implementert, og bærekraft går fra frivillig til obligatorisk – for finansbransjen vokser et nytt konkurranseparameter frem - hvordan kan sparebankene adressere dette?	- Operasjonell og finansiell kritisk masse øker betydelig - Administrativ byrde og relaterte kostnader vil fortsette å øke - Kompetanse er en knapp faktor
 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 fusjoner	<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	- Skala er nødvendig for effektivt og godt produktsalg - Vær åpen for M&A av produktselskap – også med konkurrenter i bankflaten
 Fusjoner & Oppkjøp («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>

Strategiske tema

Et fortsatt 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 slutten av 2032 i EU**. 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 golv-krav, ny standardmetode og ny metode for operasjonell risiko vil kreve lovendring i EU.



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-bufferen** på 4,5% for norske eksponeringer. For institusjoner som ikke benytter avansert IRB-metode, og ikke er systemviktige, gjelder økningen fra 31.12.2022. For standardbanker med lite eksponering mot foretakssektoren vil denne endringen medføre vesentlig økning av kapitalkravet.



«Basel 4»

Ferdigstillelse av Basel 3 («Basel 4») introduserer **ny standardmetode og ny metode for operasjonell risiko**, som etter Kommisjonens utkast skal innføres 1. januar 2025 i EU. 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.



OMF

Den 22. juni 2022 ble EU-regler om obligasjoner med fortrinnsrett gjennomført i Norge. Innføringen innebærer en harmonisering av regelverket om OMF på tvers av landegrenser i Europa. Det norske regelverket tilfredsstilte EU-reglene i stor grad og bygde på de samme prinsippene som det nye direktivet, men enkelte justeringer ble implementert. De største endringene var innføring av to nye klasser av OMF (OMF Standard og OMF Premium), nye likviditetsbufferkrav, krav til overpantsettelse og triggerkrav ved forlengelse av obligasjonens løpetid (Soft bullet).

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

Strategiske tema

Bærekraftig finans – i ferd med å gå fra frivillig til obligatorisk

Regulatoriske drivere



EU Taksonomien

- Krav om å opplyse om andel investeringer og utlån som defineres som bærekraftige iht. EUs taksonomi, og senere andelen grønne investeringer
- Vil implementeres i norsk lov gjennom Taksonomiforordningen



SFDR

Krav om å informere om hvordan man innarbeider bærekraft på selskapsnivå samt på et finansielt produktnivå



EBA Pillar 3 ESG opplysninger

Vil kreve at store finansinstitusjoner opplyser om miljø-, sosial- og styringsrisikoer (ESG), som fastsatt i kravene i artikkel 449a i Kapitalkravsforordningen (CRR)



Regnskapsloven §3-3c (NFRD)/CSRD

- Store foretak skal som del av årsberetningen informere om samfunnsansvar, blant annet: vesentlig risiko for miljø og sosiale forhold, aktuelle retningslinjer og relevante KPIer
- Med CSRD vil rapporteringsomfanget utvides med standarder som dekker hele ESG-spekteret

Andre markedsdrivere



Kundebevissthet

- Økende forbrukerbevissthet rundt klimaendringer og bærekraft – med nye rapporter fra FNs IPCC som påpeker behovet for umiddelbar drastisk handling. Vi er også midt i et generasjonsskifte
- Deloitte sin siste *Gen Z & Millennial Survey* viser at disse generasjonene tror at verden er på et vippepunkt når det gjelder å svare på klimaendringer, og 90 % av respondentene gjør en innsats for å redusere personlig miljøpåvirkning



Innovasjon & muligheter

Sammenslåing av bærekraft og finans skaper veier for nye finansielle produkter og tjenester – inkludert grønne obligasjoner, grønne lån, bærekraftkoblede lån



Risikohåndtering

- Ved siden av etterlevelsesrisiko med kommende regulering, står sparebankene overfor klimarisiko (både fysisk og overgangsrisiko) og omdømmerisiko
- Å omfavne bærekraftig finans vil bidra til å redusere disse risikoene



Ansatte & rekruttering

Finansinstitusjoner søker nå nye ressurser for å bygge bro mellom økonomi og bærekraft. Å engasjere seg i bærekraft vil gjøre det mulig for sparebankene å tiltrekke seg nye talenter og ikke minst beholde ansatte

Strategiske tema

EU-taksonomien etablerer en harmonisert bærekraftsrapportering, med vekt på klima og miljø

Hva er taksonomien?

EU-taksonomien oppretter et klassifiseringssystem ved å sette ut kriterier for å avgjøre om en økonomisk aktivitet er miljømessig bærekraftig. Etter å ha identifisert en økonomisk aktivitet som kvalifisert (*eligible*), må den bestå 3 runder med ulike kriterier for å bli kvalifisert som Taksonomi-tilpasset (*aligned*):

- Bidra vesentlig til minst ett av de seks miljømålene, inkl. oppfylle de tekniske screeningskriteriene
- Ingen betydelig negativ innvirkning på de andre fem miljømålene
- Oppfylle minstekrav til sosiale og styringsmessige forhold iht.
 - *OECD Guidelines for Multinational Enterprises*
 - *The UN Guiding Principles on Business and Human Rights*

Rapporteringskrav

Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR)



Corporate Sustainability Disclosure Regulation (CSRD)

Finansinstitusjoner blir truffet av både SFDR og CSRD, som er et koordinert rapporteringssystem som blir implementert i årene fremover, og har som mål om å skape transparens gjennom standardisering av bærekraftsrapportering, og samtidig motvirke «grønnvasking»

De 6 bærekraftsmålene



Redusere og forebygge klimagassutslipp



Klimatilpasning



Bærekraftig bruk og beskyttelse av vann- og marine ressurser



Omstilling til en sirkulærøkonomi



Forebygging og kontroll av forurensning



Verne om og restaurere naturmangfold og økosystemer

Taksonomiforordningen forventes å tre i kraft i 2023

For Sparebanken, vil dette blant annet kreve:

- (1) En sterk forståelse av EU-taksonomien og dens kriterier
- (2) En robust struktur for innsamling og utlevering av data
- (3) Årlig rapportering iht. EU-taksonomien

Finansmarkedsaktører som tilbyr og distribuerer finansielle produkter skal opplyse om andel investeringer og utlån som defineres som bærekraftige iht. EUs taksonomi (*eligibility*). Dette gjelder for 2023 (FY22)

For sparebankene blir den mest sentrale rapporteringsindikatoren den grønne brøken «GAR» – som skal vise hvor stor andel av Sparebankens finansiering er gitt til aktiviteter som er Taksonomi-tilpasset.

SFDR forventes å tre i kraft i Norge i 2023 gjennom *Loven om bærekraftig finans*.

For sparebankene, vil dette blant annet kreve:

- (1) En god forståelse av reguleringen og dens sammenheng med EU-taksonomien
- (2) Utforming og oppdatering av Sparebankens bærekraftspolicyer
- (3) En gjennomgang av finansielle produkter og sørge for riktig offentliggjøring iht. kravene

Finansmarkedsaktører som tilbyr og distribuerer finansielle produkter skal også opplyse om andelen grønne investeringer (*alignment*).

Strategiske tema

Bærekraftige obligasjoner - et raskt voksende finansinstrument med tydelige fordeler for utsteder

Oversikt

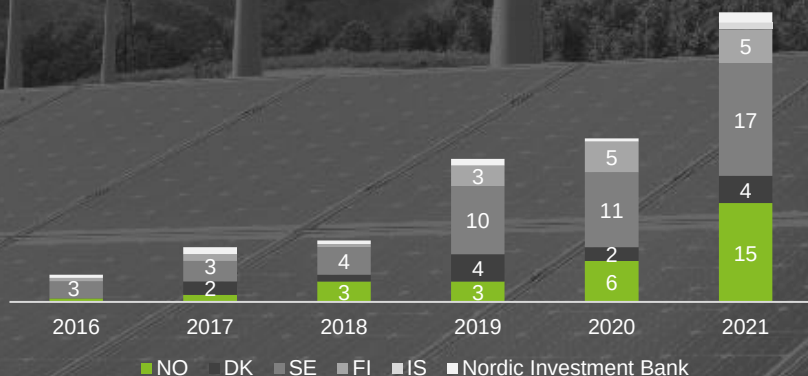
- Det bærekraftige obligasjonsmarkedet i Norden har vokst betydelig de siste årene drevet av et sterkt bærekraftsfokus fra nordiske utstedere og grønne investorer – Norden er en global leder i segmentet
- Grønne obligasjoner spiller allerede en stor rolle, og representerer nær 30% av den totale utstedelsen av nye selskapsobligasjoner i 2021
- Med de kommende forskriftene, vil det være nye "gullstandarder" av grønne produkter, som for eksempel EU-taksonomiobligasjoner
- Bærekraftige obligasjoner omfatter grønne, sosiale og bærekraftkoblede obligasjoner:
 - **Grønne obligasjoner** – finansiering av grønne prosjekter
 - **Sosiale obligasjoner** – finansiering av sosiale prosjekter
 - **Bærekraftkoblede obligasjoner** – finansiering for generelle selskapsformål med tilknytning til ett eller flere av utstaders bærekraftsmål

Hva betyr det for Sparebanken?

- Det forventes at bærekraftige obligasjoner fortsatt vil være i sterk vekst de kommende årene, selv om markedet i 2022 har falt noe tilbake grunnet markedsturbulens og et mer usikkert makrobilde
- Bærekraftsobligasjoner har noen ekstra transaksjonskostnader fordi utstedere må spore, overvåke og rapportere om bruken av midlene
- Mange utstedere, spesielt gjentatte grønne obligasjonsutstedere, oppveier denne kostnaden med følgende fordeler:
 - «Greenium» - reduserte rentemarginer grunnet bærekraftsprofil
 - Fremhever utstaders grønne eiendeler / virksomhet
 - Diversifisering av investorbasen (faller inn under mandatet til spesialiserte ESG-investorer, som også er i sterk vekst)
 - Binder sammen interne team for å gjennomføre investor roadshow

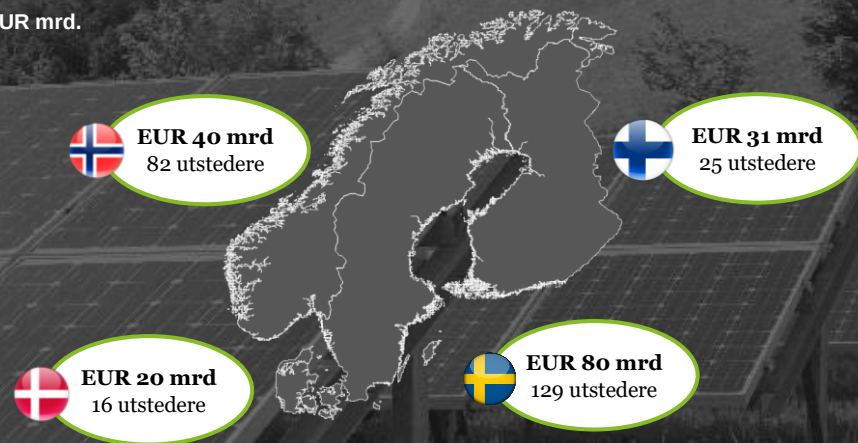
Utstedelse av bærekraftige obligasjoner i Norden

EUR mrd.



Antall utstedere og utstedte volumer - bærekraftige obligasjoner i Norden

EUR mrd.



Digital Operational Resilience Act («DORA») - mer en bare nok et regulatorisk regelverk



I følge Verdensbanken handler finansiell stabilitet om fraværet av episoder som påvirker det finansielle systemet og gjør det ute av stand til å fungere, samt at man har motstandsdyktighet mot press utenfra. Organisasjoner innen finanssektoren karakteriseres av høy sammenkobling og gjensidig avhengighet av IT-systemer. Følgelig kan en lokal cyber-hendelse få store konsekvenser, ettersom den kan forplante seg fra et individuelt finansforetak til hele det finansielle systemet, og true den økonomiske stabiliteten i Europa.



På bakgrunn av dette har EU-kommisjonen over en lengre periode jobbet med ny lovgivning kalt Digital Operational Resilience Act (DORA) som nettopp har til hensikt å øke den operasjonelle motstandsdyktigheten i finanssektoren og bidra til en ansvarlig digitalisering. Utkastet til DORA ble publisert i september 2020, og vil tre i kraft fra slutten av 2024. Basert på uttalelser fra Finansdepartementet antas det at DORA implementeres i lov med henvisning, noe som innebærer at forordningen i sin helhet blir gjort til norsk lov, ord for ord. DORA vil gi relevante myndighet makt til å utdele administrative bøter til, og kreve mitigerende tiltak fra, selskapsledelse for eventuelle brudd på reglementet.



DORA representerer EUs viktigste regulatoriske initiativ for operasjonell motstandskraft og cybersikkerhet i finanssektoren (FS) og går en betydelig vei for å konsolidere og oppgradere kravene bedrifter vil møte.

DORA vil kreve at bedrifter har et bredere forretningssyn på motstandskraft, med ansvar tydelig etablert på toppledernivå. Den gjelder for de aller fleste FS-firmaer som opererer i EU og etablerer bindende regler for IKT-risikostyring, hendelsesrapportering, motstandstesting og tredjeparts risikostyring.

Et viktig mål for DORA er å harmonisere sikkerhetskravene på tvers av landegrensene for finansinstitusjoner og deres kritiske leverandører for IT-tjenester. Dette vil sikre samme spilleregler for konkurrerende virksomheter, men også forenkle det regulatoriske landskapet og vil således også kunne redusere kostnadene for etterlevelse, spesielt for selskaper som opererer på tvers av landegrensene.



Avtalen som nå er publisert gir bedrifter et grunnlag for å starte arbeidet med å forberede implementering. Det forventes å bli ferdigstilt i plenum i Europaparlamentet i høst. Bedrifter bør nå gjennomføre en gapanalyse for å utvikle et veikart for å designe og implementere et rammeverk for forbedret operasjonell motstandskraft innen Q4 2024, i tråd med DORAs nye krav.

Et sentralt trekk ved DORA er i hvilken grad kritiske detaljer om hvordan de nye reglene vil fungere i praksis er delegert til sekundær regelutforming (Nivå 2). I de fleste tilfeller vil myndighetene som jobber sammen i Joint Forum utvikle disse reglene som Regulatory Technical Standards (RTS) eller Implementing Technical Standards (ITS). Dette kan bety at det vil være en ny periode på 12–18 måneder med politisk usikkerhet for bedrifter, særlig når det gjelder rammeverket for rapportering av IKT-hendelser og reglene og omfanget for avansert motstandstesting. I løpet av denne tiden må firmaer gå videre med implementeringsarbeid basert på nivå 1-teksten. Bedrifter bør også følge nøye med på de rådgivende versjonene av standardene når de utgis, siden de vanligvis er ganske like de endelige versjonene som til slutt blir vedtatt av myndighetene.

Innstramming av lovverket - fokus på økt forbrukerbeskyttelse

Ny finansavtalelov

- Ny finansavtalelov trer i kraft den 1. januar 2023. Sentrale hensyn bak loven er styrket forbrukervern, forebygging av gjeldsproblemer, regulering av flere tjenester og en samlet regulering slik at kunden kan gå til samme lov for å finne alle sine rettigheter og plikter. Med loven innføres flere endringer som har betydning for banksektoren.
- En sentral endring i loven er at man ikke lenger kun har en plikt til å fraråde en forbrukerkunde fra å oppta et lån eller stille som kausjonist, men har fått en plikt til å avslå søknad om lån dersom det på grunnlag av kredittvurderingen ikke er sannsynlig at kunden har tilstrekkelig kreditteve.
- I tillegg innføres regler om ansvar for tap ved misbruk av elektronisk signatur, som også medfører et sterkere vern for forbrukere.
- Begrepet «finansielle tjenester» er utvidet og omfatter nå «banktjenester, kreditttjenester og betalingstjenester og alle tjenester som gjelder investering og individuelle pensjoner». De to sistnevnte medfører en utvidelse i forhold til dagens finansavtalelov sitt virkeområde.

Lov om låneformidling

- Finansdepartementet la nylig frem forslag til en ny lov om låneformidling. Forslaget stiller nye og strengere krav til låneformidlere (finansagenter og finansmeglere) og deres virksomhet. Loven skal gjelde for formidling av alle typer lån til forbrukere, ikke kun boliglån. For forbrukerbeskyttelsen er det særlig viktig at formidlere av forbrukslån omfattes av lovforslaget.
- Lovforslaget som nå legges fram innebærer at de offentligrettslige delene av boliglånsdirektivet blir del av norsk rett. Forslaget innebærer bedre forbrukerbeskyttelse, blant annet gjennom nye krav til egnethet, krav til god forretningsskikk, forsvarlig virksomhetsstyring og krav til godtgjørelsesordninger. Lovforslaget skal også bidra til å fremme finansiell stabilitet, først og fremst gjennom å stille krav til forsvarlig långivning.

Overdragelse av fordringer

- Finansavtaleloven § 45 gir finansforetak et generelt unntak fra kravet til debitorsamtykke ved kjøp av fordringer. I et skriftlig innspill til finanskomiteen uttalte justisministeren at det kan være grunn til å se nærmere på om det bør innføres ytterligere begrensninger i adgangen til å overdra fordringer der skyldner er forbruker og viste til at ny kreditor vil kunne opptre mer aggressivt enn den opprinnelige kreditoren.
- Samtidig understreket statsråden at dette hensynet må balanseres mot kreditors legitime behov for å kunne overdra porteføljer med forfalte fordringer for å sikre likviditet og redusere risiko. Det er ikke klart hvordan regjeringen vil følge opp anmodningsvedtaket, men det vises i det skriftlige innspillet fra statsråden til at det kan være naturlig å vurdere spørsmålet i forbindelse med pågående arbeid med ny inkassolov.

Forbud om tilleggsfordeler ved kreditt

- Justis- og beredskapsdepartementet har sendt på høring et forslag om å forby tilleggsfordeler som bare kan oppnås ved at kunden inngår kredittavtale eller bruker kreditt etter en allerede inngått kredittavtale. Finanstilsynet foreslår en ny bestemmelse i den nye finansavtaleloven om inngåelse av kredittavtale, utnyttelse av en allerede inngått rammeavtale for kreditt eller annen kreditttyting ikke må settes som vilkår for å kunne inngå en annen avtale eller for å få en annen vare eller tjenester til bedre vilkår enn det forbrukeren ellers ville fått.

Kundeutbytte har gitt sparebankene økt lojalitet og økt overskudd

Innføring av finansforetaksloven åpnet for kundeutbytte

- Ved innføring av finansforetaksloven i 2015 ble det åpnet for at sparebanker kan dele ut kundeutbytte
- Finansforetaksloven § 10-7 (1) og § 10-17 (4) definerer kundeutbytte som en overskuddsdisponering, betinget av tilstrekkelig årsresultat, egenkapital og likviditet på lik linje med øvrige utdelinger av egenkapitalen
- Finansdepartementet ga høsten 2016 tillatelse til at Sparebank 1 Østlandet kunne endre sine vedtekter og dele ut deler av bankens overskudd som kundeutbytte
- Det er nå flere sparebanker som har implementert kundeutbytte i sine vedtekter og delt ut deler av sitt overskudd gjennom det

Regnskapsmessig og skattemessig behandling

- Norske banker følger årsregnskapsforskriften for banker, som bygger på IFRS. Finanstilsynet kom i 2020 med en uttalelse, hvor de konkluderer med at kundeutbytte skal regnskapsføres som utbytte i samsvar med IAS 1.109
- Finanstilsynet forutsetter i sin konklusjon at bankene ikke skal markedsføre kundeutbytte som et kundelojalitetsprogram, ettersom det er en utdeling av overskudd som forutsetter tilstrekkelig midler for utdeling
- Flere av sparebankene som har implementert kundeutbytte har innhentet en bindende forhåndsuttalelse (BFU) på den skattemessige behandlingen. Skatteetaten har i disse konkludert med at kundeutbyttet er skattemessig fradragsberettiget etter skatteloven §§ 6-1 (1) og 6-24 (1)

Effekter av kundeutbytte

- Kundeutbytte innebærer at utdelinger av overskudd på grunnfondskapitalen skjer direkte til kundene, istedenfor som gaver
- Kundeutbytte har en direkte økonomisk konsekvens for kundene i banken, samt at det skaper en følelse av fellesskap. En masteroppgave fra 2020 viser at kundeutbytte har en signifikant effekt på kundenes lojalitet
- Ettersom kundeutbytte er fradragsberettiget, bidrar det til økt resultat i banken, som igjen bidrar til høyere avkastning på bankens kapital
- Denne effekten vil tilfalle både grunnfondskapitalen og eierandelskapitalen

Eksempel på regnskapsmessige konsekvenser

Forutsetninger (NOK mill.)

Forvaltningskapital	10,000
Andel grunnfondskapital	70%
Utdelingsgrad	50%
EK-rentabilitet før skatt	10%
Skattesats	25%

NOK mill.	Utdeling som gaver	Utdeling kundeutbytte
Resultat før skatt	1,000	1,000
Skatt: Utgangspunkt	250	250
Skatt: Skattefradrag kundeutbytte*	-	88
Resultat etter skatt	750	838
EK-rentabilitet	7.5%	8.4%

* Skatteeffekten resultatføres i året utdelingen beslattes. Fradraget er beregnet som utdeling på grunnfondskapitalen ganger skattesatsen.

Sparebankenes utvikling ●





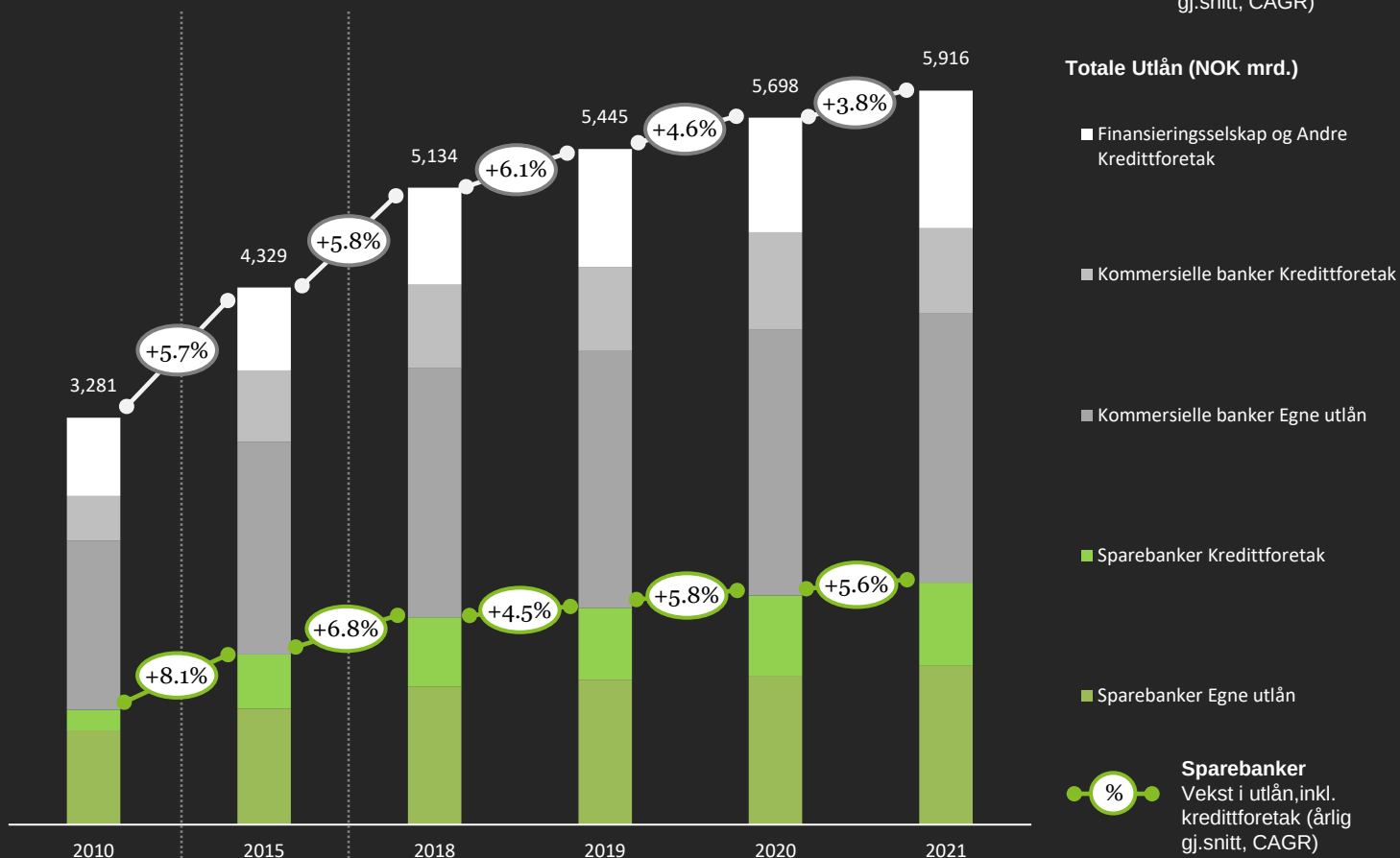
Markedsposisjon ●

Markedsposisjon

Utlånsveksten i Norge fortsatte i 2021 - og sparebankene vokste sine utlån med sterke +5.6%

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

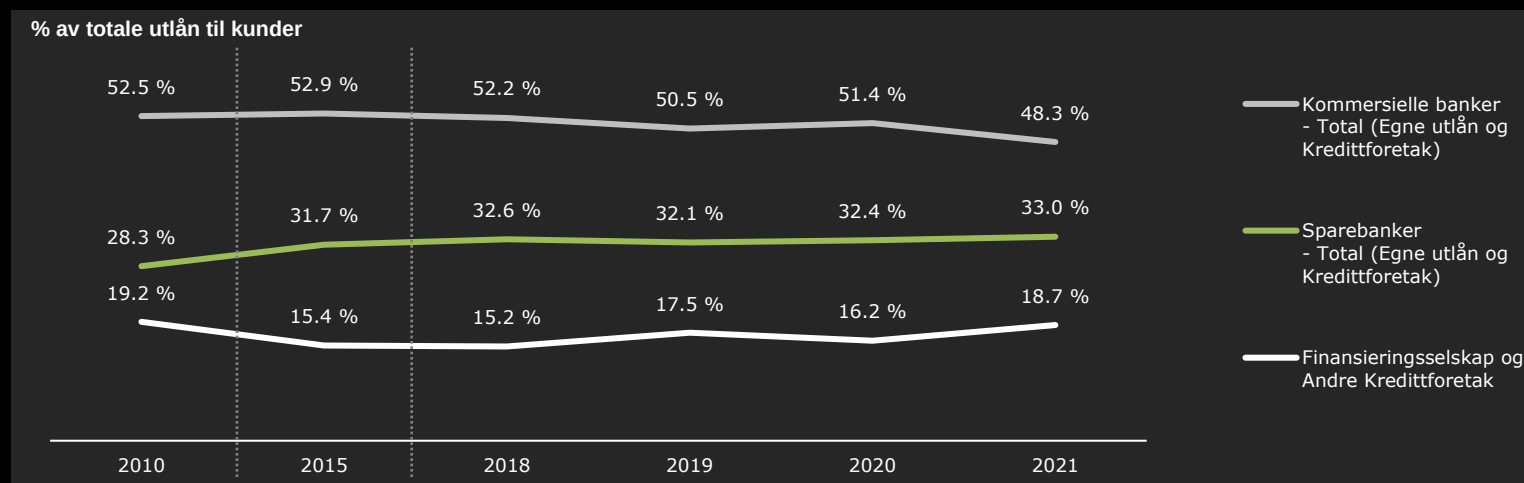
- Fra 2010 til 2021 økte totale utlån fra finansinstitusjoner med 5.5% per år
- I den samme perioden økte sparebankenes sine utlån med 7% per år (inkl. volumer overført til kredittforetak)
- I 2021 vokste sparebankenes utlån sterkt med 5.6%, som er på linje med 2020
- De kommersielle bankene hadde faktisk en nedgang på -2.4% av totalt utlånsvolum i 2021...
- ...mens finansieringsselskap og andre kredittforetak fikk en boost på rundt 20% vekst
- Totalt vokste utlånsbalansene med 3.8% i 2021

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

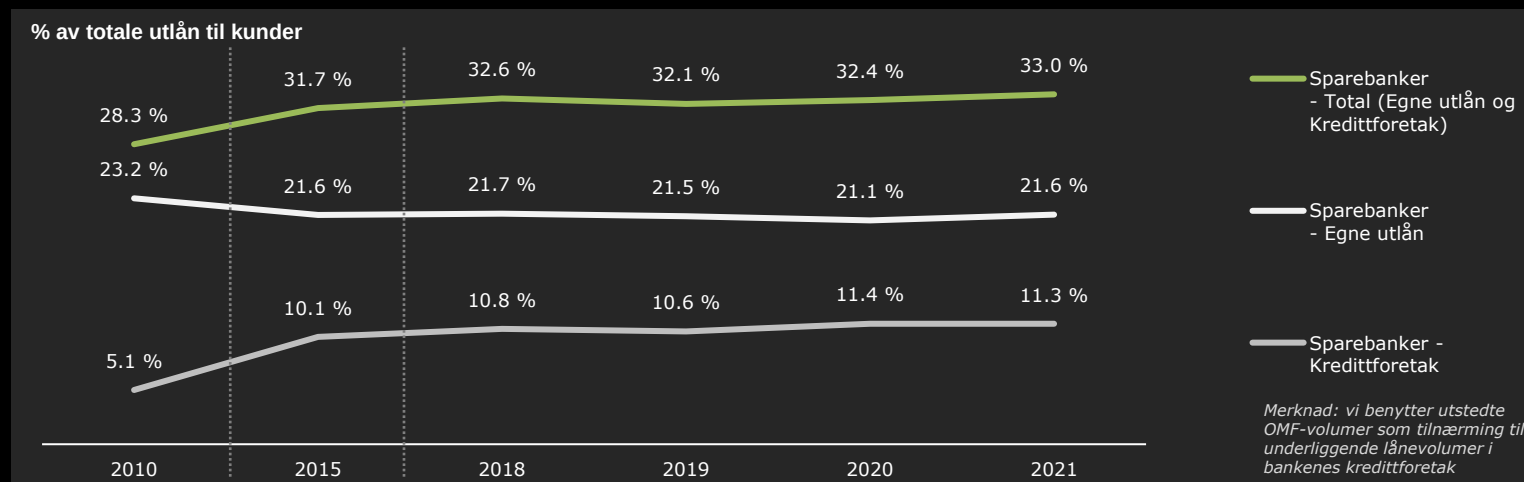
Markedsposisjon

Sparebankene fortsetter å ta markedsandeler i utlånsmarkedet i 2021

Alle Institusjoner ¹⁾ - Markedsandel av Totale Utlån til Kunder



Sparebanker – Egen bok vs. Kredittforetak



Kommentarer

- Sparebankene står for om lag 1/3 av utlånene i Norge
- Fra 2010 har sparebankene økt sin markedsandel med 4.7 prosentpoeng
- I 2021 økte sparebankene sin markedsandel med 0.6% prosentpoeng, gjennom en utlånsvekst på 5.6% mot totalmarkedets vekst på 3.8%
- De kommersielle bankene har tapt markedsandeler både til sparebanker og andre finansierings- og kredittforetak
- Sparebankenes bruk av kredittforetak var marginalt lavere i 2021 enn 2020, men ligger stabilt på rundt 1/3 av sparebankenes totale utlån

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

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

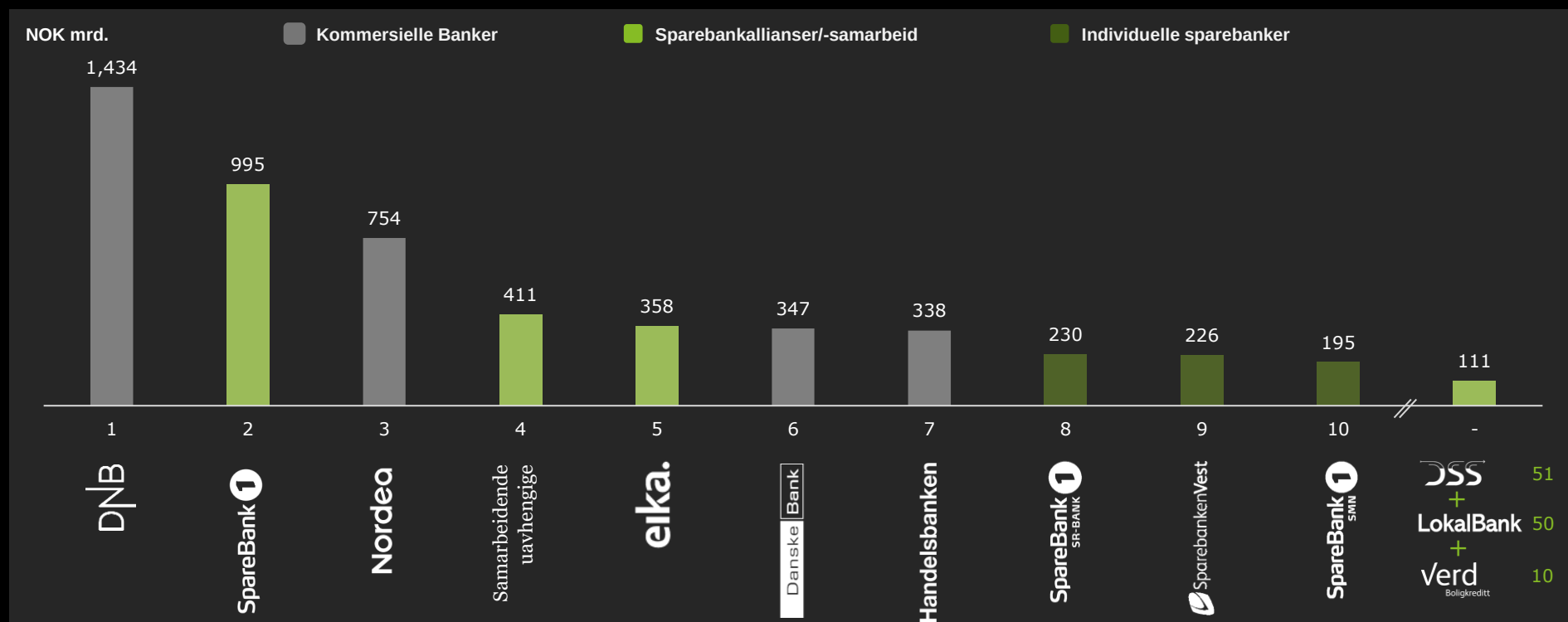
Alliansene.



Alliansene

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

Brutto Utlån til Kunder, inkludert Kredittforetak (årsslutt 2021)

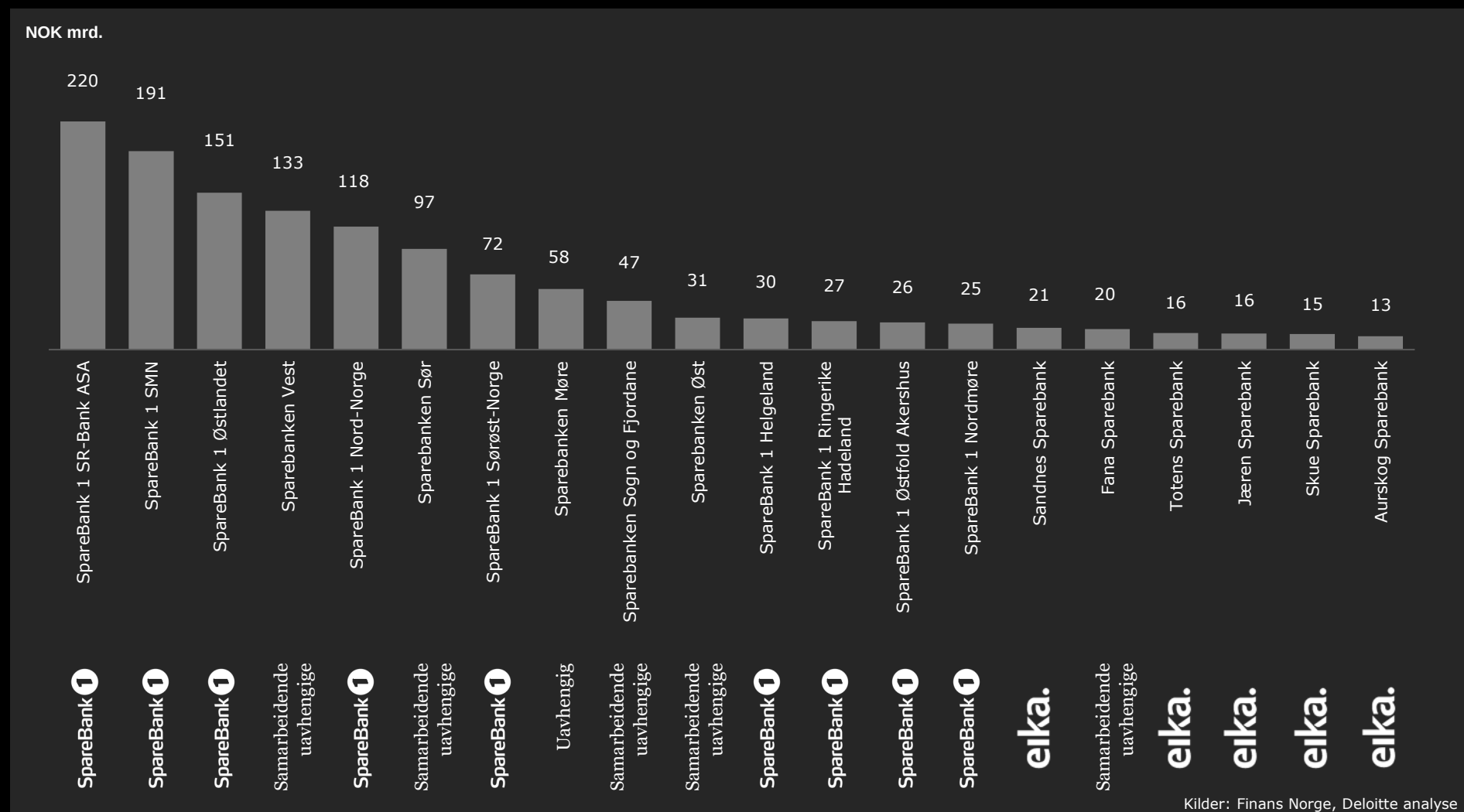


- På konsolidert basis innehar sparebankalliansene/-samarbeidene 3 av top 5-plasseringene for utlån i Norge
- Sparebank 1 Alliansen posisjonerer seg på andreplass, kun forbigått av DNB, som er den udiskutable markedslederen
- De "Samarbeidende Uavhengige" sparebankene og Eika-alliansen var relativt jevnstore før Lokalbank ble skilt ut, og plasserer seg på hhv. fjerde og femteplass på rankingen
- De mindre alliansene, DSS og Lokalbank er jevnstore, og begge benytter Verd Boligkreditt fra og med 2022 (Lokalbanks volumer ikke reflektert per 2021)

Merknader: 1) vi benytter utstedte OMF-volumer som tilnærming til underliggende lånevolumer i det enkelte kredittforetak

De 20 største sparebankene etter forvaltningskapital og etter allianse / samarbeid

Total Forvaltningskapital (morbank)



Kilder: Finans Norge, Deloitte analyse

Alliansene

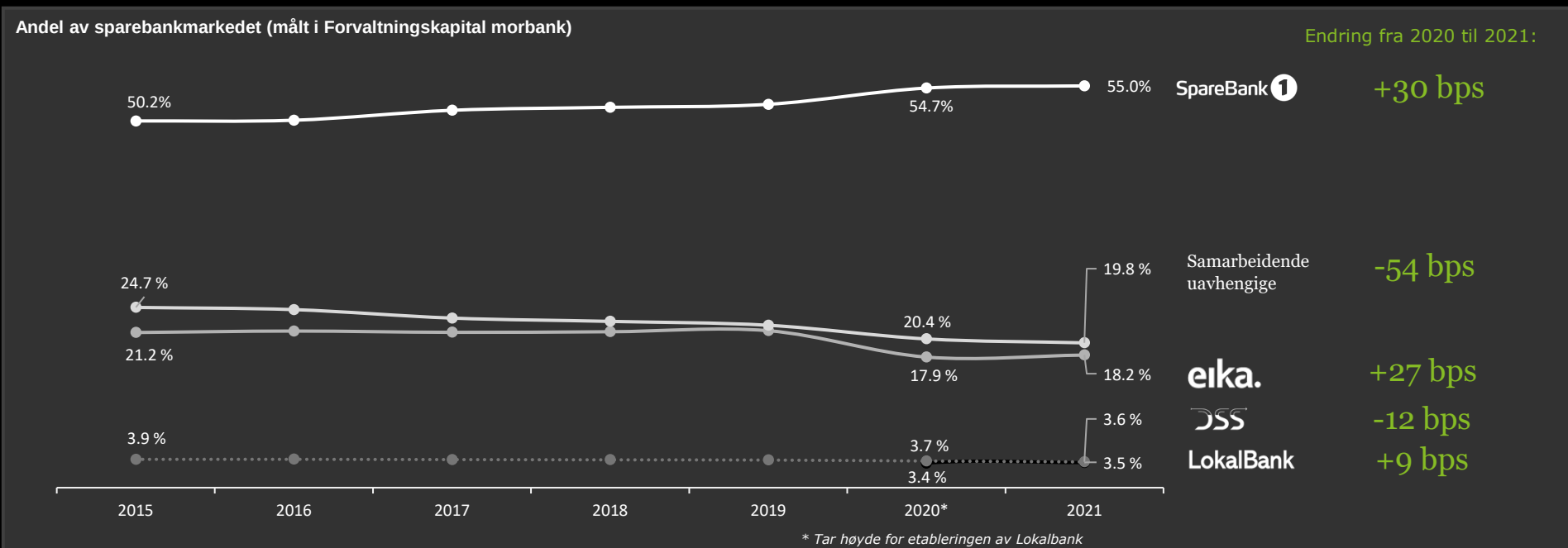
Nøkkeltall per allianse og banksamarbeid

	SpareBank 1	«De Samarbeidende Uavhengige»	eika.	DSS	LokalBank
Sum av alliansen / samarbeidet					
Antall banker (2021/2022)	13	5	49	8	10
Forvaltningskapital (NOK mrd., morbank)	914	330	302	59	57
Vekst i forvaltningskapital (2015-2021)	58%	15%	24%	37%	-
Gjennomsnitt av bankene i alliansen / samarbeidet					
Forvaltningskapital (NOK mrd., morbank)	70.3	66.0	6.2	7.4	5.7
Netto rentemargin (% av brutto utlån)	2.0%	2.2%	1.9%	1.9%	2.1%
Kostnadsandel	35.4%	33.1%	49.7%	44.4%	53.3%
Egenkapitalavkastning	11.4%	10.9%	7.7%	6.9%	6.8%
Ren kjernekapitalgrad (CET1)	19.9%	19.6%	20.3%	24.1%	19.4%

Kilder: Finans Norge, Bankenes Sikringsfond, Deloitte analyse

Alliansene

Sparebank 1 alliansen fortsetter å vinne markedsandeler i 2021



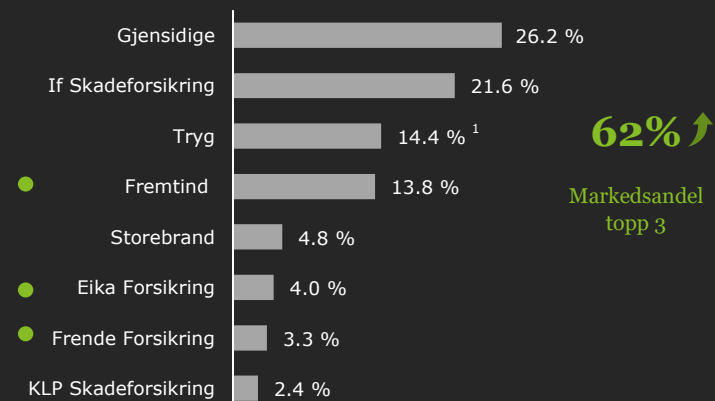
- Sparebank 1 Alliansen er den største alliansen, med en andel av sparebankmarkedet på 55%, som var en økning på 30 basispunkter fra 2020 til 2021
- De samarbeidende, uavhengige sparebankene er den nest største grupperingen og tapte mest markedsandel i 2021, grunnet relativt lav vekst i forvaltningskapital (dette også på tross av at vi har definert Etne Sparebank som del av Sparebanken Vest i 2021)
- Eika-alliansen hadde en positiv utvikling i markedsandel i 2021 når man justerer for Lokalbank, hvor 10 Eika-medlemmer trådte ut med effekt fra årsslutt 2021 (statistikken for 2020 tar høyde for denne effekten)
- Lokalbank hadde en positiv utvikling i markedsandel fra 2020 til 2021, drevet av utlånsvekst langt over de andre alliansene/samarbeidene
- Grunnet fusjonen mellom Etne Sparebank og Sparebanken Vest (ventet gjennomført ila. 2022), så taper DSS-bankene markedsandel. Samtidig har utviklingen til de gjenværende bankene i DSS vært på linje eller sterkere enn markedet fra 2020 til 2021.
- 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

Kilder: Finans Norge, Bankenes Sikringsfond, Deloitte analyse

Den allerede høye markeds konsentrasjonen øker i segmentene til sparebankenes produktselskaper

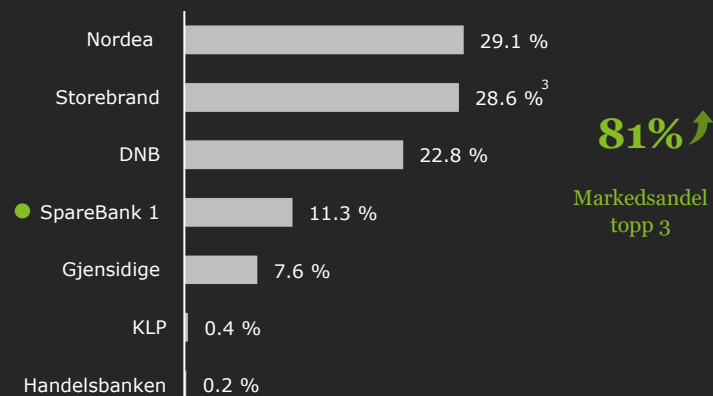
Skadeforsikring

Markedsandel (%), premiebestand per Q2 2022



Liv og Pensjon

Markedsandel (%), premieinntekter i Q2 2022²

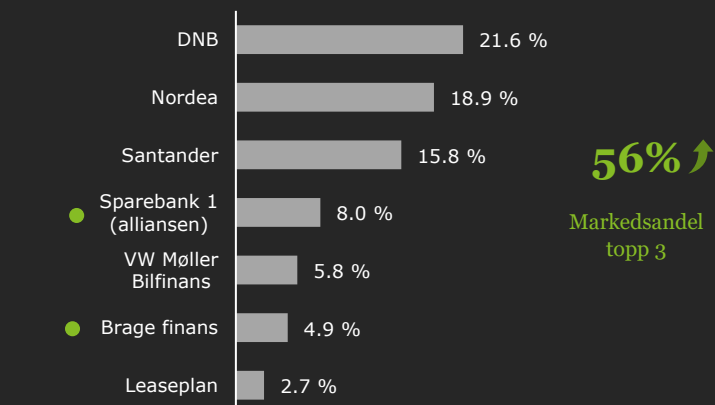


Kommentarer

- 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
- Markeds-konsentrasjonen har blitt drevet ytterligere gjennom at ledende aktører har gjort oppkjøp, som f.eks. Storebrand – Danica, Tryg – Codan, Nordea – SG Finans

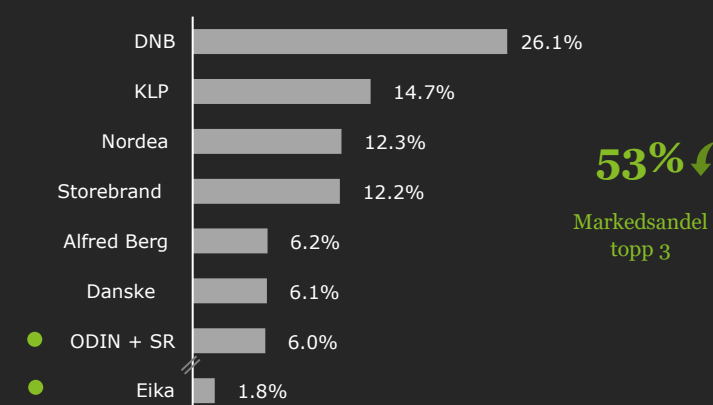
Leasing og Bilfinansiering

Markedsandel (%), utestående lån 2021⁴



Fondsforvaltning

Markedsandel (%), forvaltningskapital per juni 2022



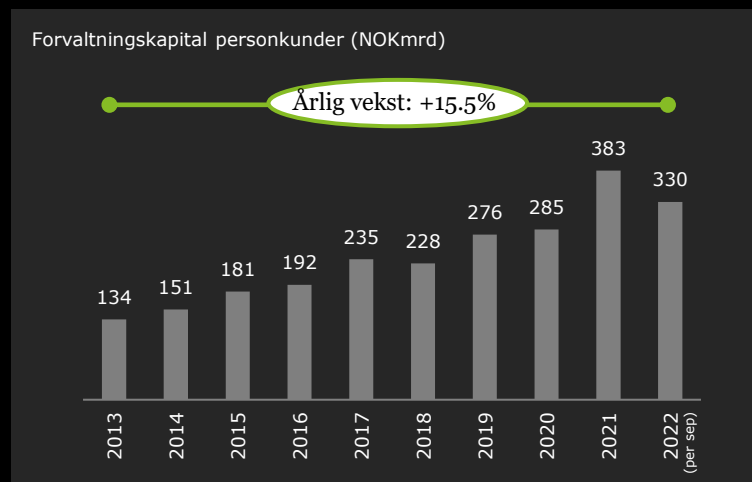
- Med tiden kan det bli hensiktsmessig for sparebankene å søke fusjoner / partnerskap for sine produktselskaper, for å sikre lønnsomhet og god avkastning som aksjonærer

Merknader:

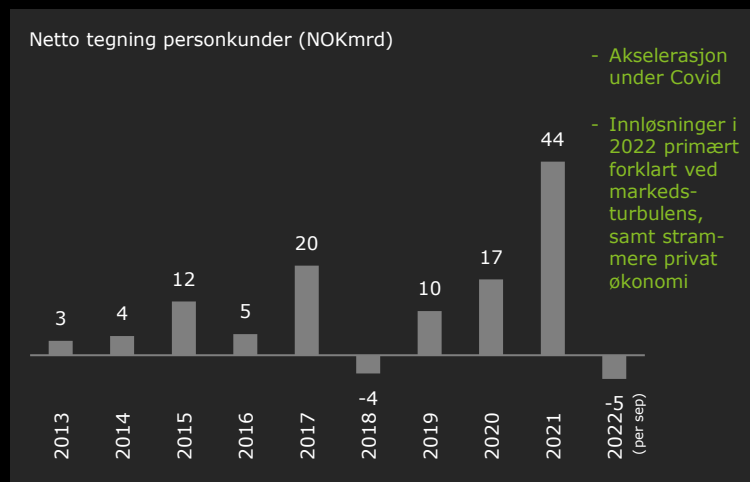
- Sparebankenes produktselskaper
- 1) Inkl. oppkjøpet av Codan
 - 2) Markedsandel for innskuddspensjon
 - 3) Inkludert Danica
 - 4) Utvalgte aktører, estimert

Fondssparing er et viktig fremtidig vekst- og verdiskapningsområde for sparebankene

Privat fondssparing har vokst betydelig de siste årene...



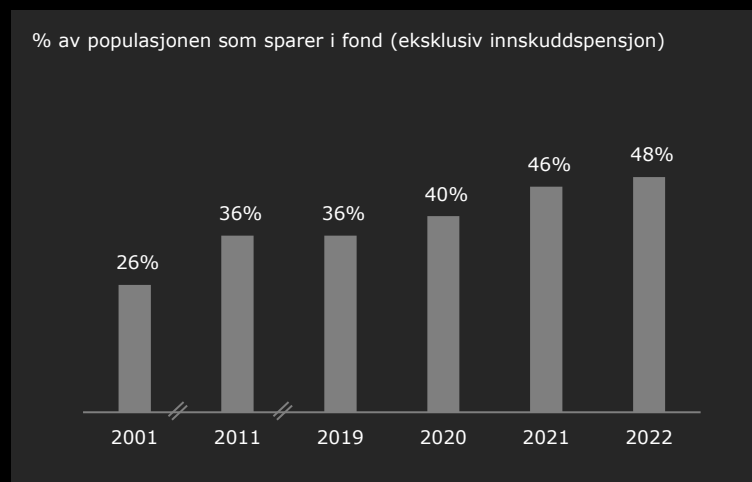
...Covid akselererte trenden, men den var synlig før det



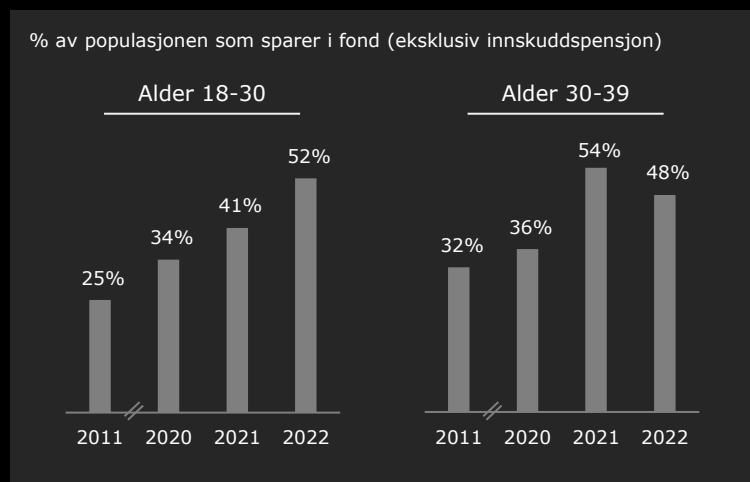
Kommentarer

- Omleggingen av pensjonssystemet i Norge har trigget en betydelig vekst i privat fondssparing
- Innføringen av Egen Pensjonskonto har også åpnet for muligheten for å få tilflyttet pensjonssparingen til kundene
- Vi mener fondssparing vil øke markant i viktighet for sparebankene i årene fremover
- Spareavtaler og spareprofiler (forhåndsdefinerte fondsporteføljer) er populære produkter
- Kundenenes kompetanse er økende, men mange har nytte av rådgivning innenfor fondssparing
- Med rådgivning substansierer sparebankene honorarer utover ren plattformformidling, men det krever samtidig investeringer i kompetanse
- Som eiere av fondsforvaltere tar sparebankene del i verdiskapningen i hele verdikjeden
- Det er viktig at kundene tilbys rådgivning og forvaltning av god kvalitet og til riktig kostnad (synlig spesielt over tid)

Fondssparing øker i popularitet i hele befolkningen...



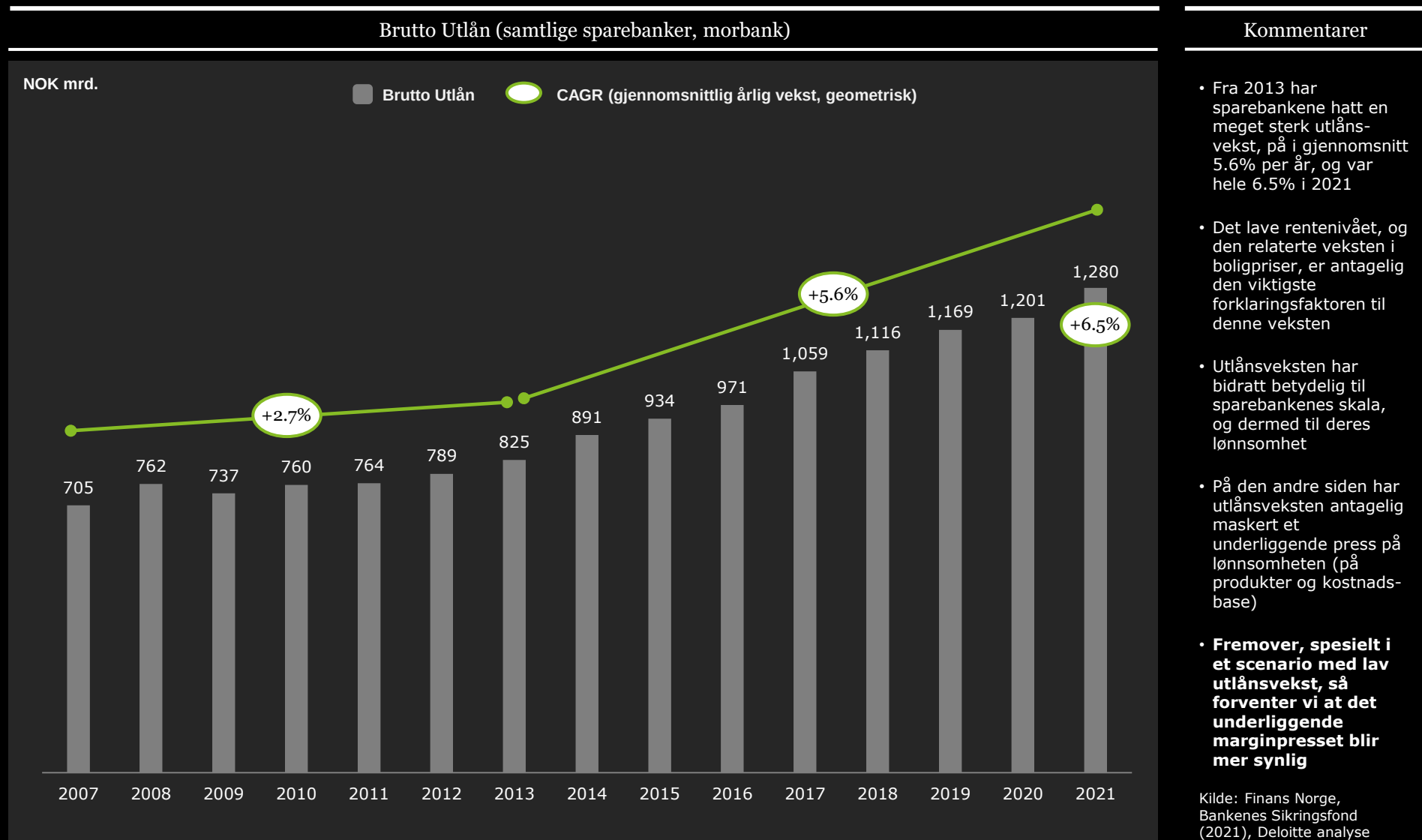
...og spesielt blant personer under 40 år





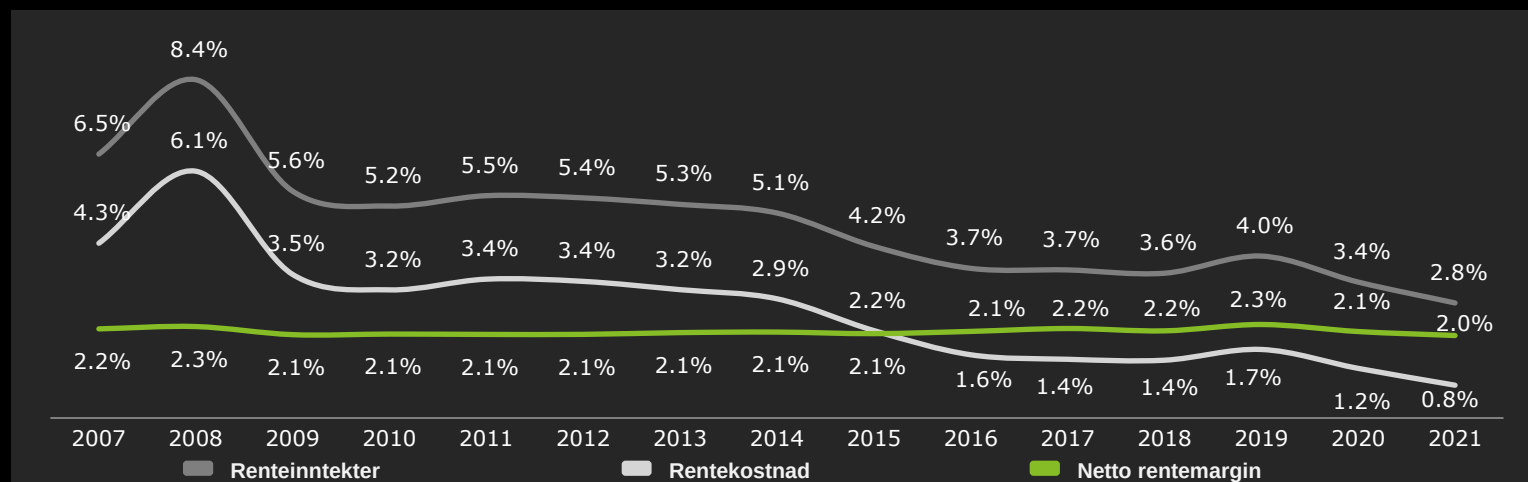
Finansiell utvikling.

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



Tross sterk lånevekst har press på rentemarginen ført til at netto renteinntekter fortsetter fallet

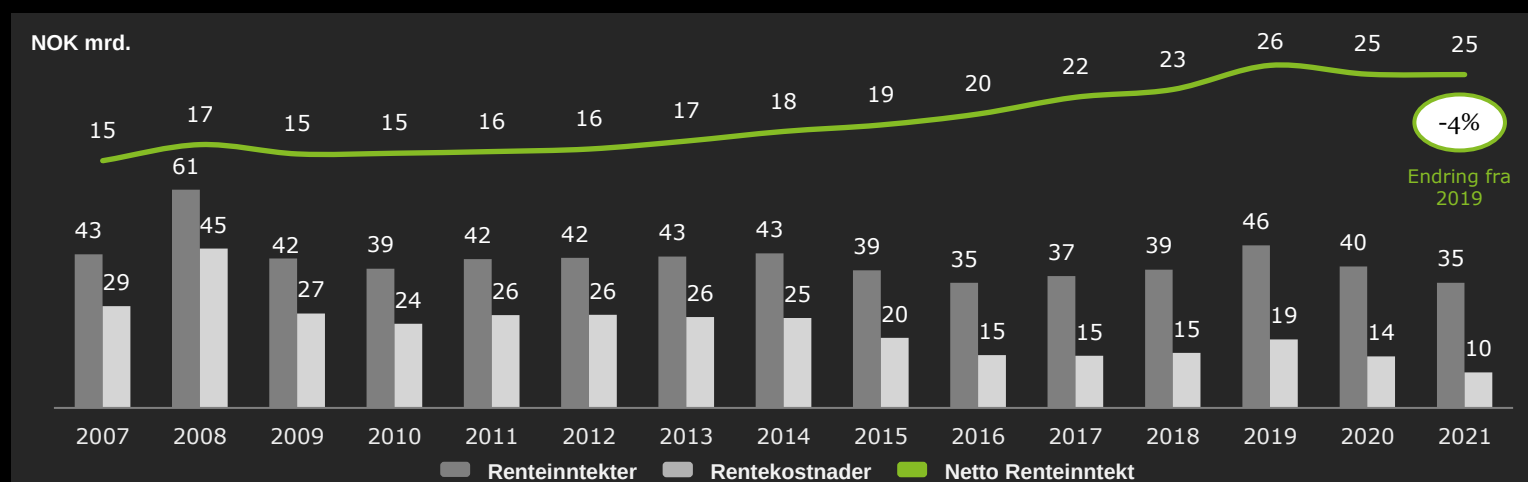
Rentemargin (% av gjennomsnittlig Brutto Utlån ila. året)



Kommentarer

- Netto rentemargin lå i området 2.1% til 2.3% fra 2007 til 2020
- Den stabile rentemarginen har 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, og denne fortsatte i 2021 (4% fall fra 2019 til 2021)
- Netto rentemarginen i 2021 ble 2.0%, som er det laveste nivået siden før finanskrisen
- Rentefallet i 2020-21 var utfordrende å kompensere for, grunnet allerede lave innskuddsrenter – noe vi ser reverserer seg i 2022, når rentene igjen stiger – og vi venter en økning i netto rentemargin i andre halvår 2022 og i 2023
- Med økt pristransparens og økt kundemobilitet, så fremstår likevel et fortsatt press på utlånsrentene som sannsynlig i årene fremover

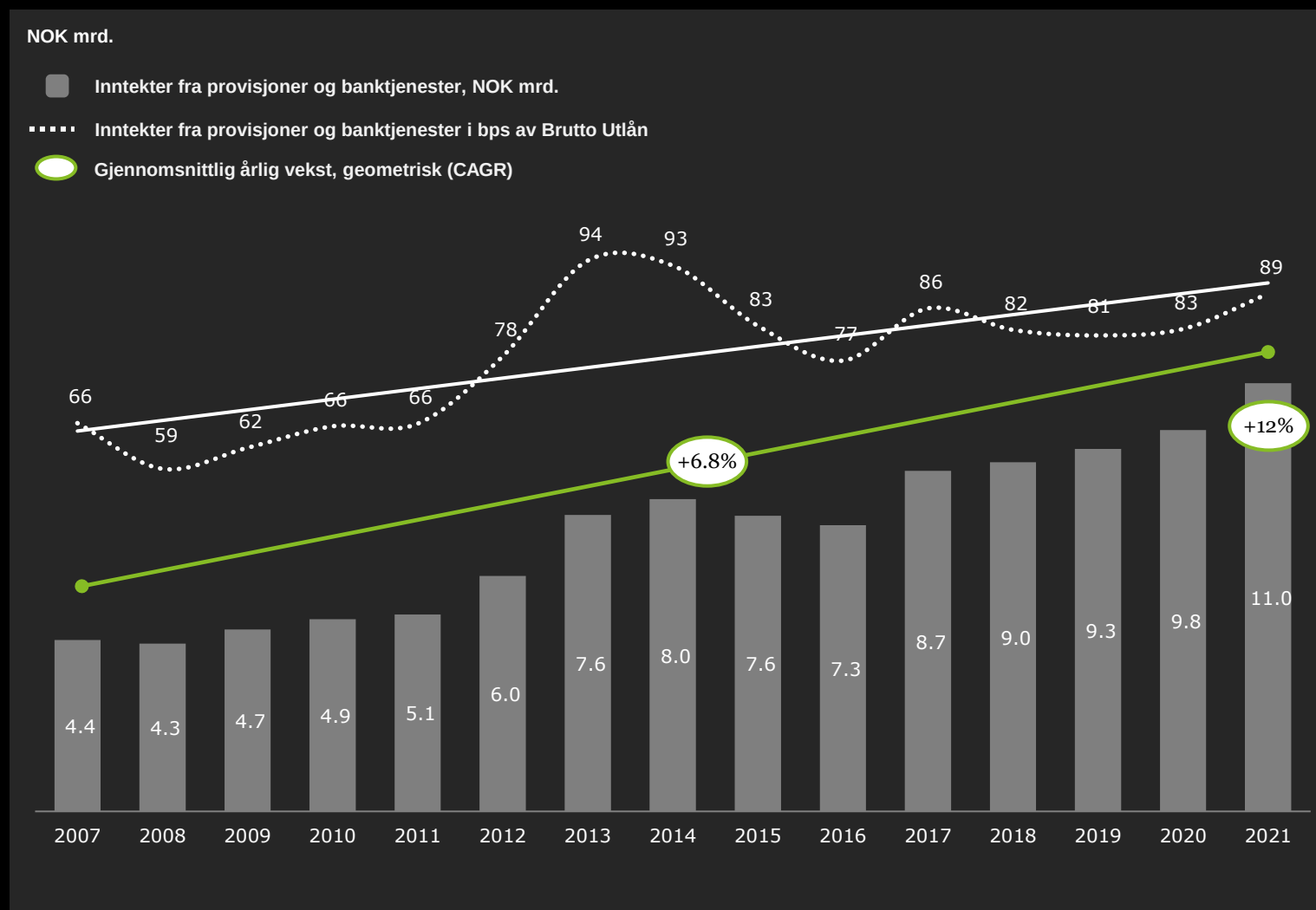
Renteinntekter, Rentekostnader og Netto Renteinntekter



Kilde: Finans Norge, Bankenes Sikringsfond, Deloitte analyse

Provisjons- og tjenesteinntekter vokser betydelig – og øker i viktighet i årene fremover

Provisjons- og tjenesteinntekter

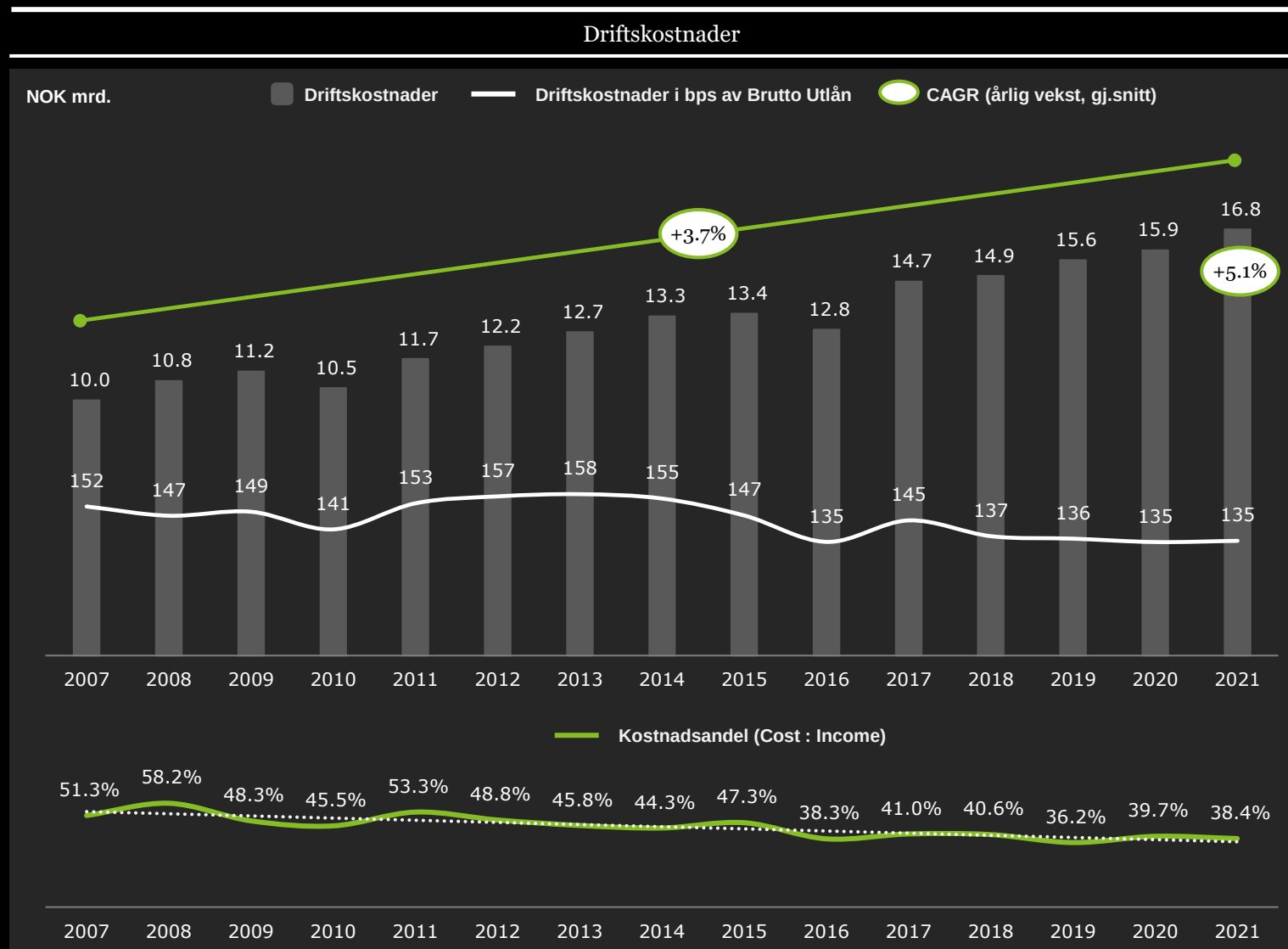


Kommentarer

- Provisjonsinntekter fra produktsalg og banktjenester, utvikler seg i merkbart positiv retning i perioden, med en gjennomsnittlig årlig vekst på 6.8% siden 2007 – og 2021 utmerker seg med en vekst på hele 12%
- 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, Deloitte analyse

Driftskostnadene akselererte i 2021 – kostnadsandelen holder seg fremdeles lav

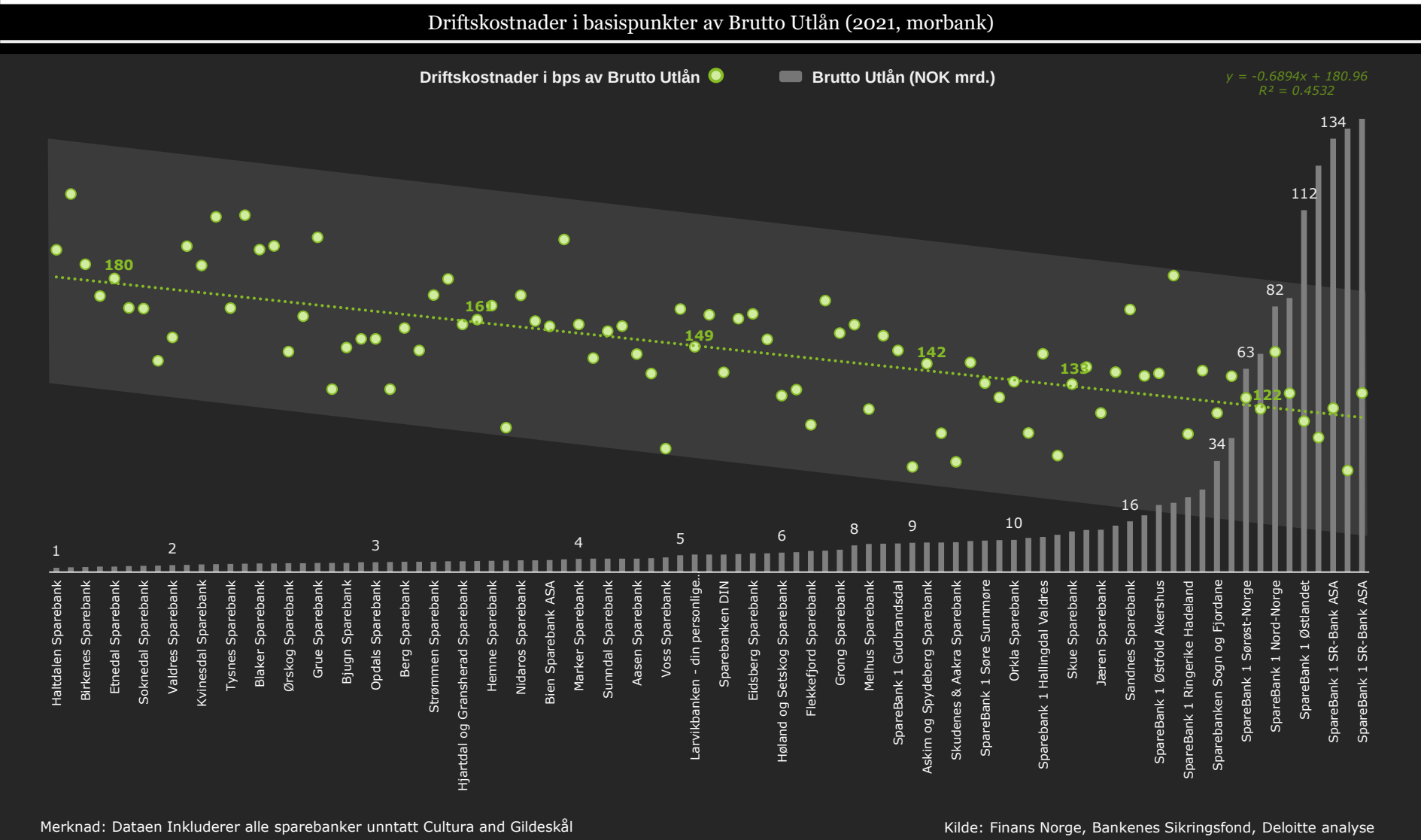


Kommentarer

- Driftskostnadene til sparebankene har i gjennomsnitt økt med 3.7% per år siden 2007, og veksten fordeler seg relativt jevnt innad i perioden – men i 2021 økte driftskostnadene med betydelige 5.1%
- Kostnadsandelen har derimot hatt en langsiktig nedadgående trend, og må i hovedsak tilskrives utlånsvekst, og kan gi et noe 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 et signifikant tempo i årene fremover, blant annet grunnet økt regulatorisk kompleksitet og rapporteringskrav
- Vi tror dette samlet sett representerer en svakhet i sparebankenes lønnsomhet i fremtiden

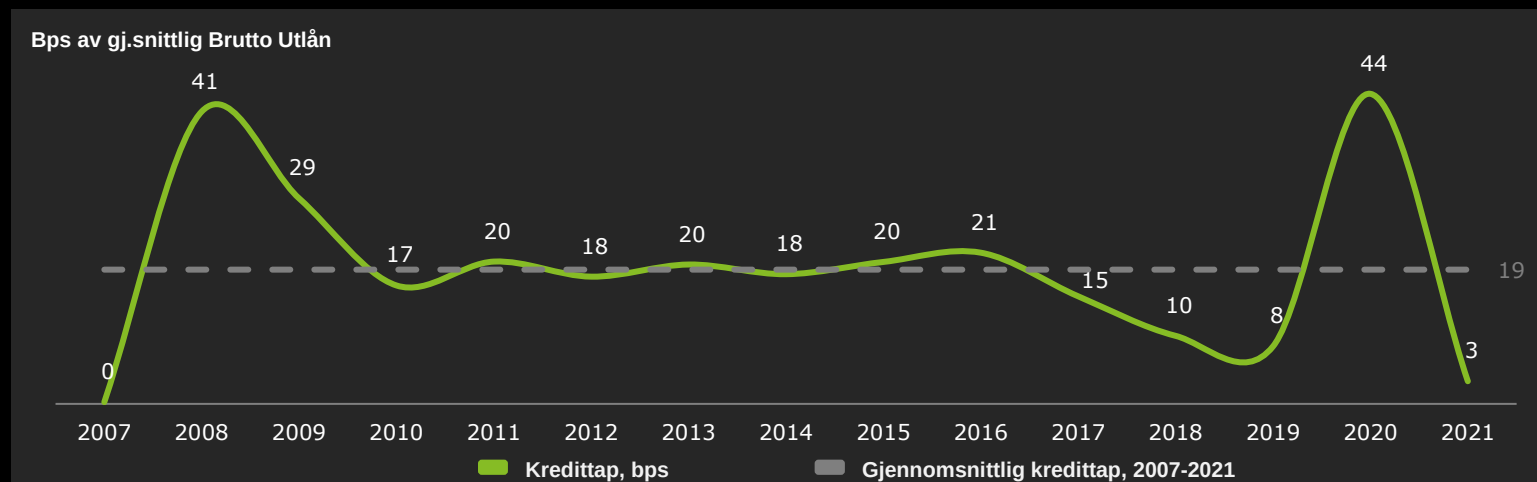
Kilde: Finans Norge, Bankenes Sikringsfond, Deloitte analyse

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

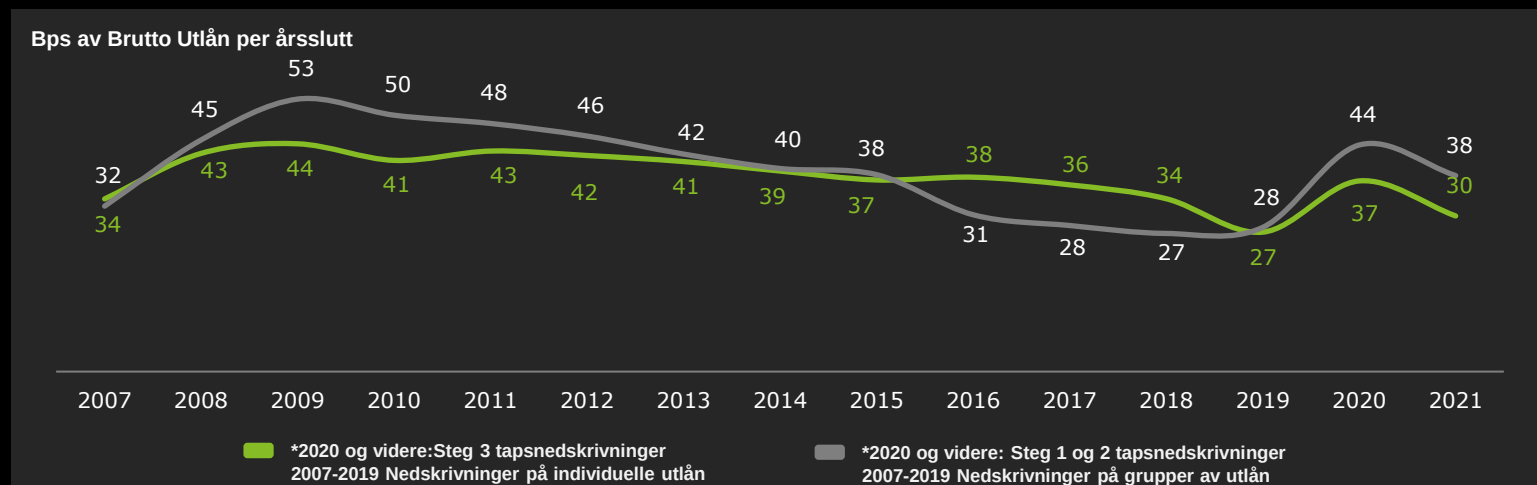


Betydelige tapsreverseringer i 2021, grunnet bedre enn ventet økonomisk utvikling gjennom Covid

Tap på Utlån



Tapsnedskrivninger på Utlån*



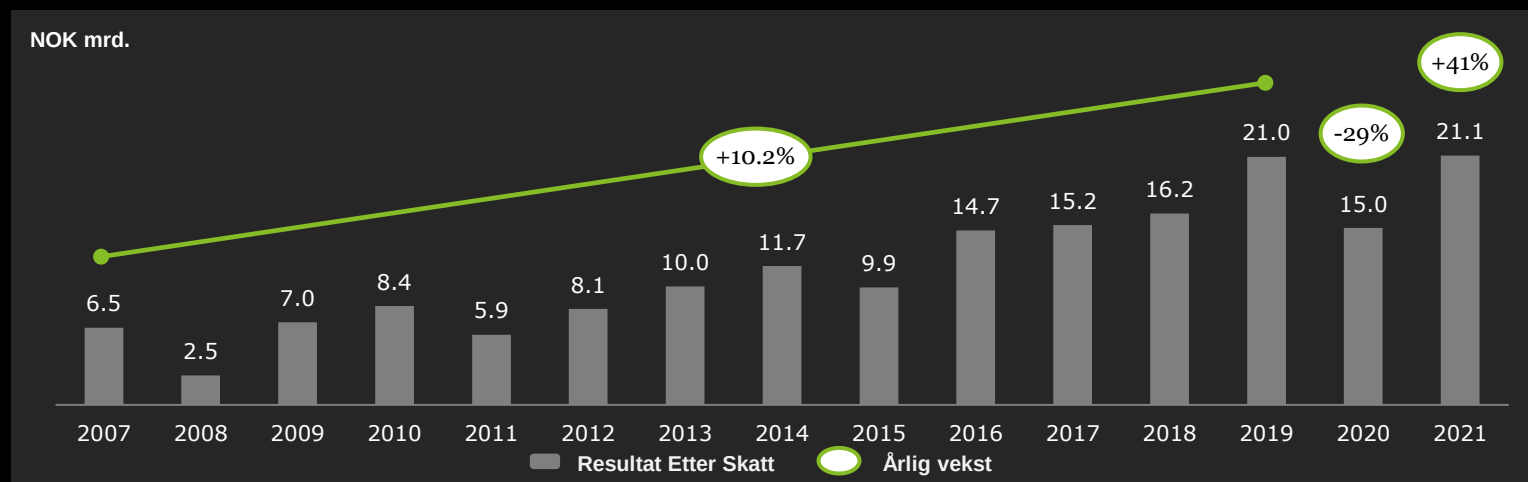
Kommentarer

- Sterk økning i tapsavsetninger i 2020, som følge av forventede tap som følge av Covid-19 – som for de fleste bankene i hovedsak var modellbaserte, og ikke som følge av faktiske forventede tap
- Da den økonomiske utviklingen under Covid-19 viste seg å bli langt mer stabil enn fryktet, har det ført til betydelige reverseringer av tapsavsetningene fra 2020
- I 2021, grunnet reverseringer, ble dermed netto tap ført over resultatregnskapene rekordlave, hvilket gir en forbigående positiv effekt på lønnsomheten i året
- Overgang til IFRS 9 i perioden har ført til at tapsavsetningene i 2020 ikke kan sammenlignes direkte med tapsavsetningene som fulgte finanskrisen

Kilde: Finans Norge, Bankenes Sikringsfond Deloitte analyse

Resultatene i 2021 ble solide, og egenkapitalavkastningen returnerte til normalnivået rundt 10%

Resultat Etter Skatt («Netto Resultat»)



Kommentarer

- Siden 2007 har det vært en sterk økning i resultat etter skatt frem til og med 2019
- Det ble en kraftig resultatnedgang i 2020, hvor rundt halvparten forklares av økte tapsavsetninger
- Resultatene i 2021 var på nivå med 2019, godt hjulpet av reverseringer av tap som påvirket 2020-resultatene negativt
- I et scenario med «normale» tapsavsetninger, estimerer vi at resultatene ville vært NOK 1.4-1.8 mrd høyere i 2020, og tilsvarende lavere i 2021
- I så tilfelle hadde det vært en resultatnedgang fra 2019 til 2021 på 5-7%
- 2021 ble et normalår på egenkapitalavkastning, på i overkant av 10%

Egenkapitalavkastning

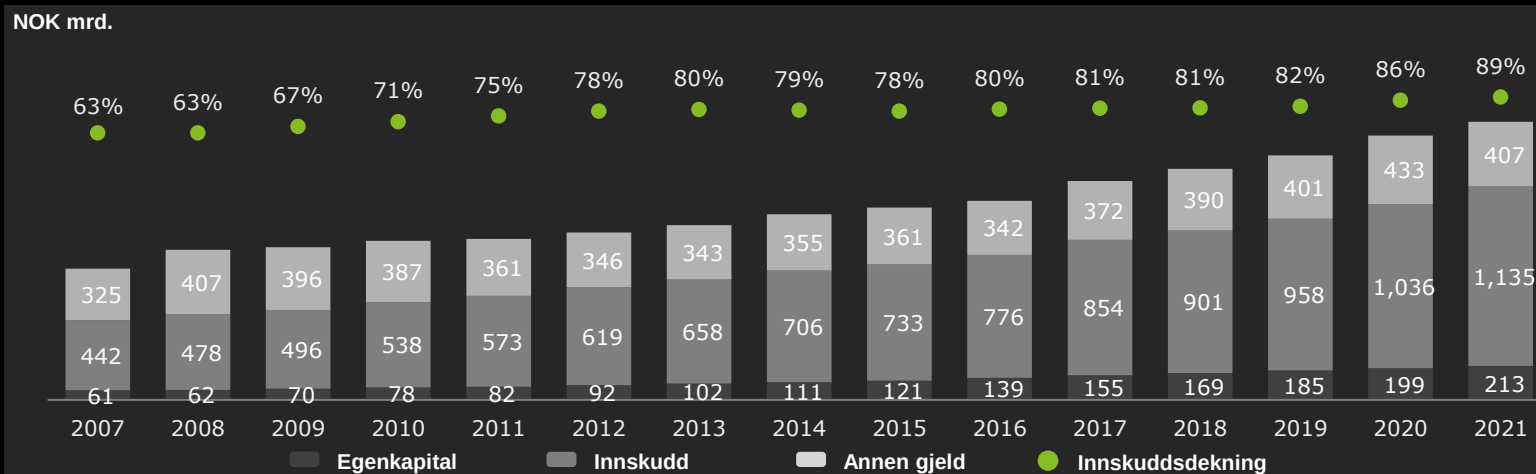


Kilde: Finans Norge, Bankenes Sikringsfond Deloitte analyse

Finansiell Utvikling

Sparebankenes balanser og likviditet er kraftig styrket siden 2007 – og styrket seg også i 2021

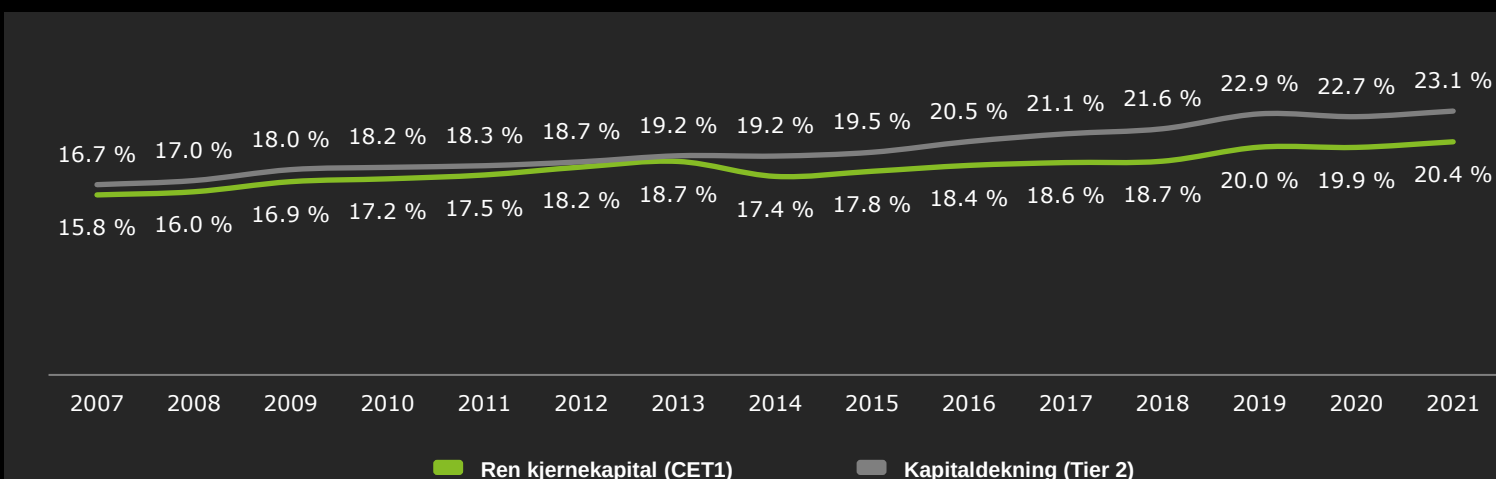
Finansiering



Kommentarer

- 65% av sparebankenes finansiering kommer fra kundenes innskudd, opp fra 50% i 2008-9
- Dette har drevet innskuddsdekningen fra 63% til 89% i samme tidsrom, og vitner om en betydelig forbedret likviditet hos sparebankene
- Veksten i innskudd var hele 9.5% i 2021, som ytterligere økte innskuddsdekningen
- Samtidig har egenkapitalandelen økt fra 7% i 2007 til 12% i 2021
- Sterk finansiell utvikling i 2021, herunder reversering av tapsføringer fra 2020, førte til en styrking av egenkapitalen også i 2021
- I tråd med utvikling av regulatoriske krav og retningslinjer, har sparebankene også styrket kapitaldekningen over en lengre periode, og CET1-dekningen økte til 20.4% i 2021

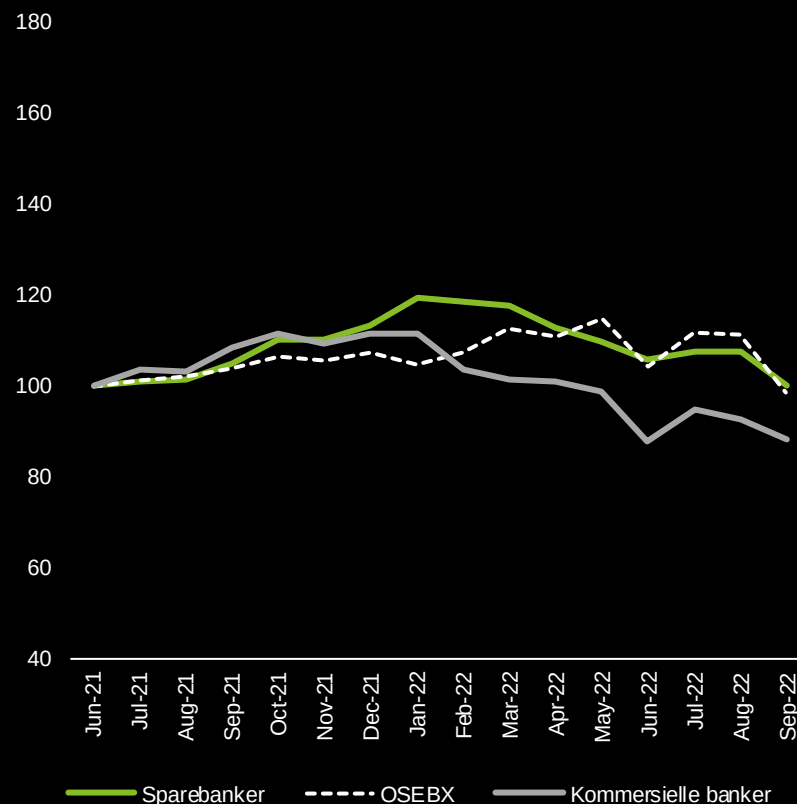
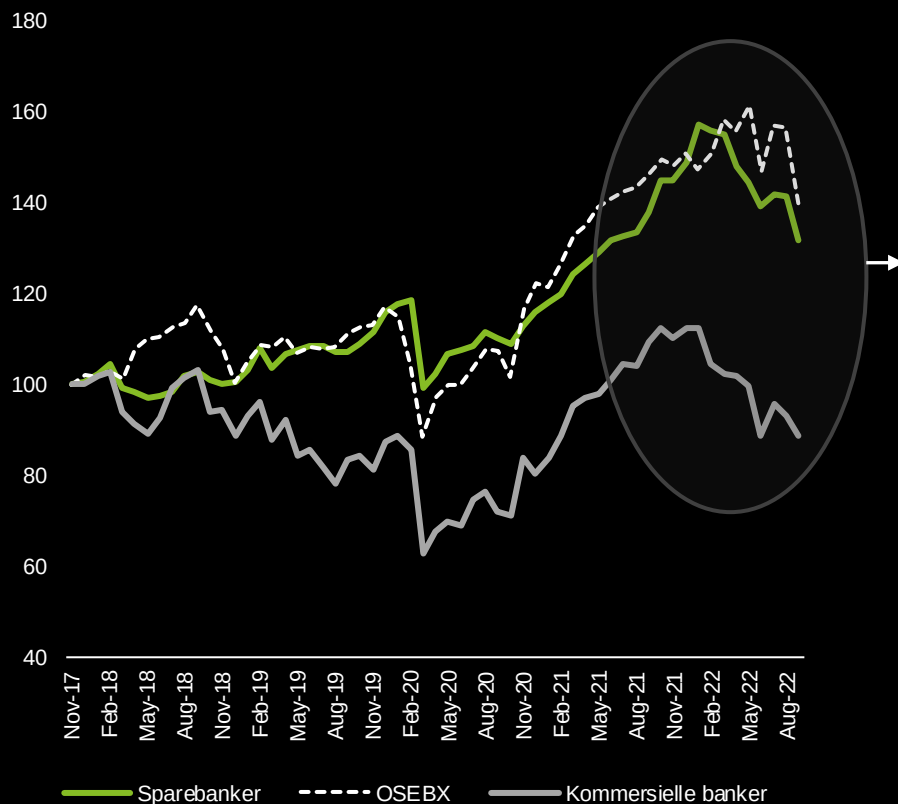
Kapitaldekning



Kilde: Finans Norge, Bankenes Sikringsfond Deloitte analyse

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

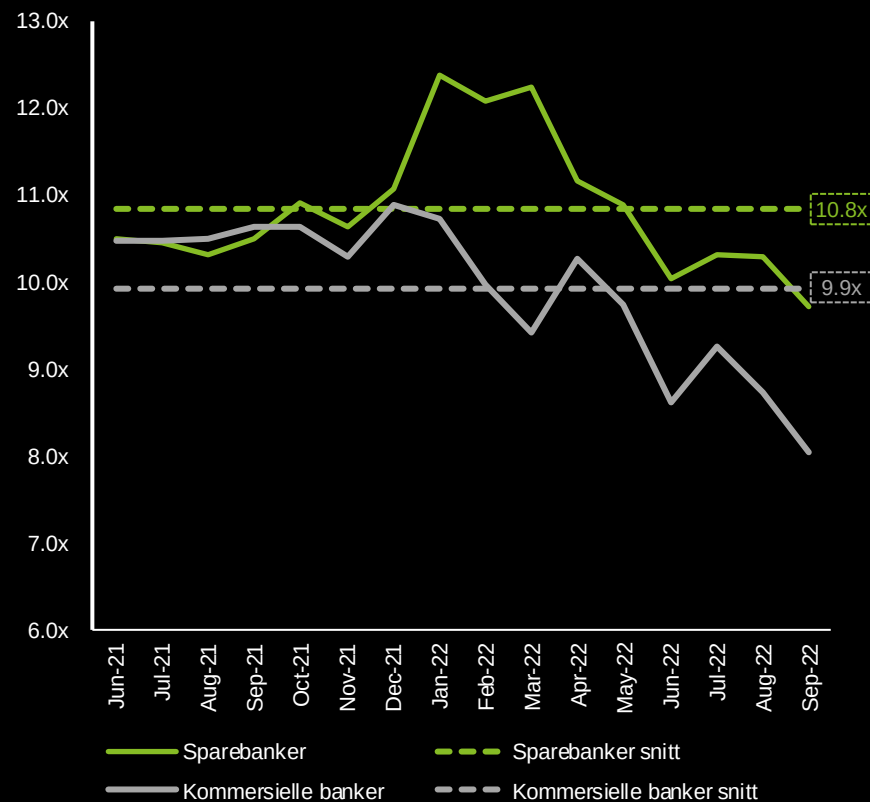
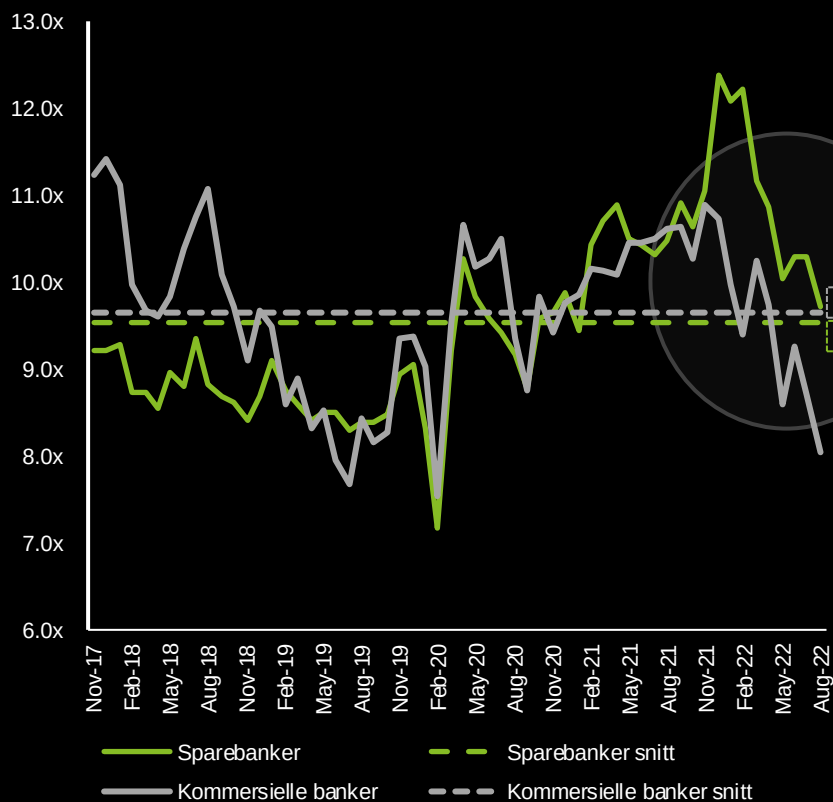
Kursutvikling (utbyttejustert) siste 5 og 1 år, indeksert fra 100



- 29 sparebanker har børsnoterte egenkapitalbevis og alle disse er inkludert i vår sparebankindeks
- Indeksen for kommersielle banker består av 8 børsnoterte «tradisjonelle» banker i Norden, hvorav 4 av disse er norske
- Kursene for sparebanker og kommersielle banker har falt rundt 20% i 2022, likhet med majoriteten av aksjemarkedet

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

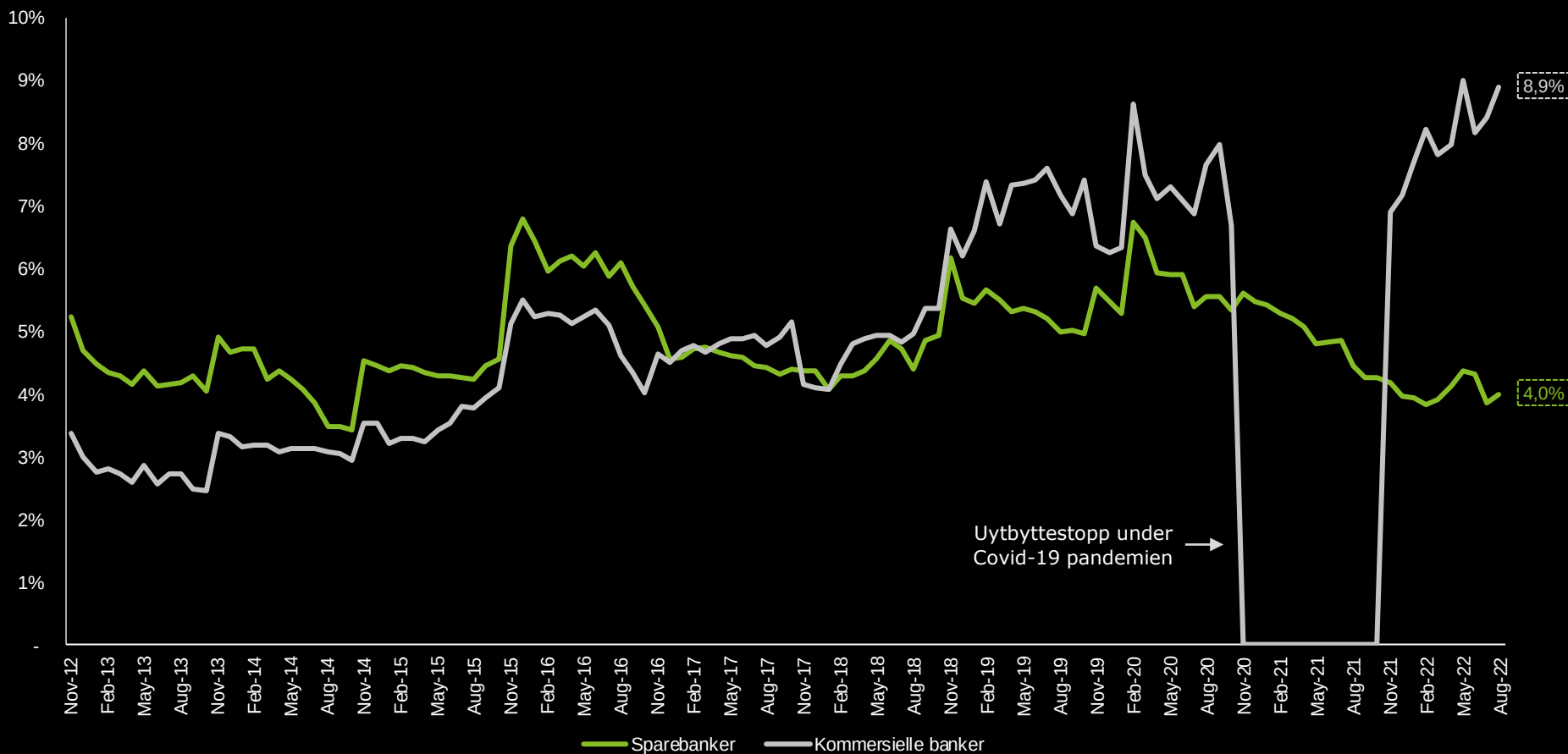
Pris/resultat neste tolv måneder (P/E NTM)



- De siste fem årene har sparebanker i snitt blitt handlet til 9.5x neste års resultat, sammenlignet med 9.7x for kommersielle banker
- Det siste året har imidlertid sparebanker har blitt handlet på høyere multipler enn kommersielle banker (11.1x sammenlignet med 10.6x)
- Multiplene har falt mye for både sparebanker og kommersielle banker siden nyttår, hvilket senker gjennomsnittlige multipler sammenlignet med i fjor

Sparebanker har for tiden lavere direkteavkastning (utbytte) enn kommersielle banker

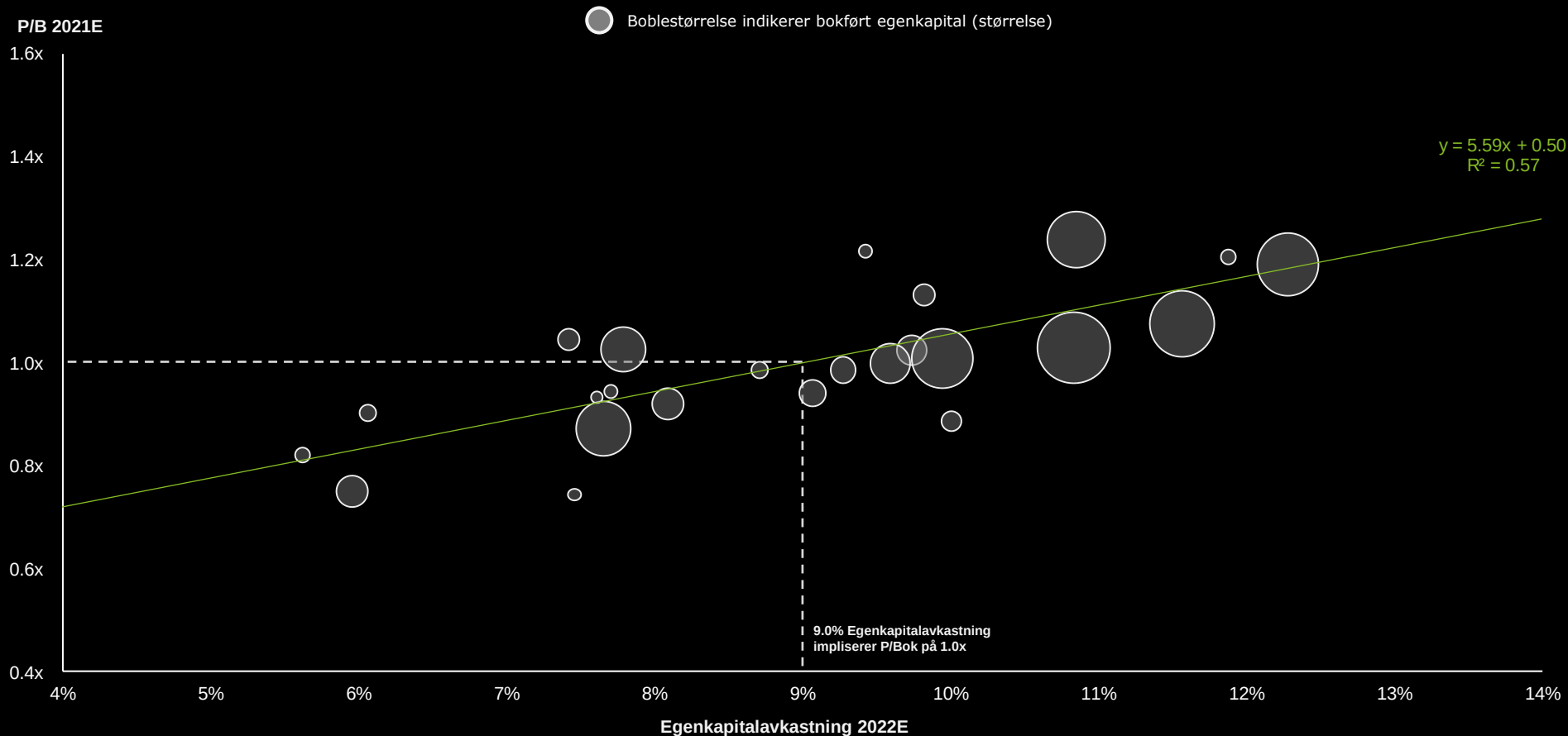
Direkteavkastning (årlig utbytte i prosent av pris)



- Gjennomsnittlig direkteavkastning siste 10 år er **~4.7%** for sparebanker og **~4.6%** for kommersielle banker
- Sparebanker har historisk hatt omtrent lik direkteavkastning som kommersielle banker, men de siste 5 årene har kommersielle banker ligget noe høyere (bortsett fra perioden med utbyttestopp)

Egenkapitalavkastning er den viktigste forklaringsfaktoren i verdsettelsen av sparebanker

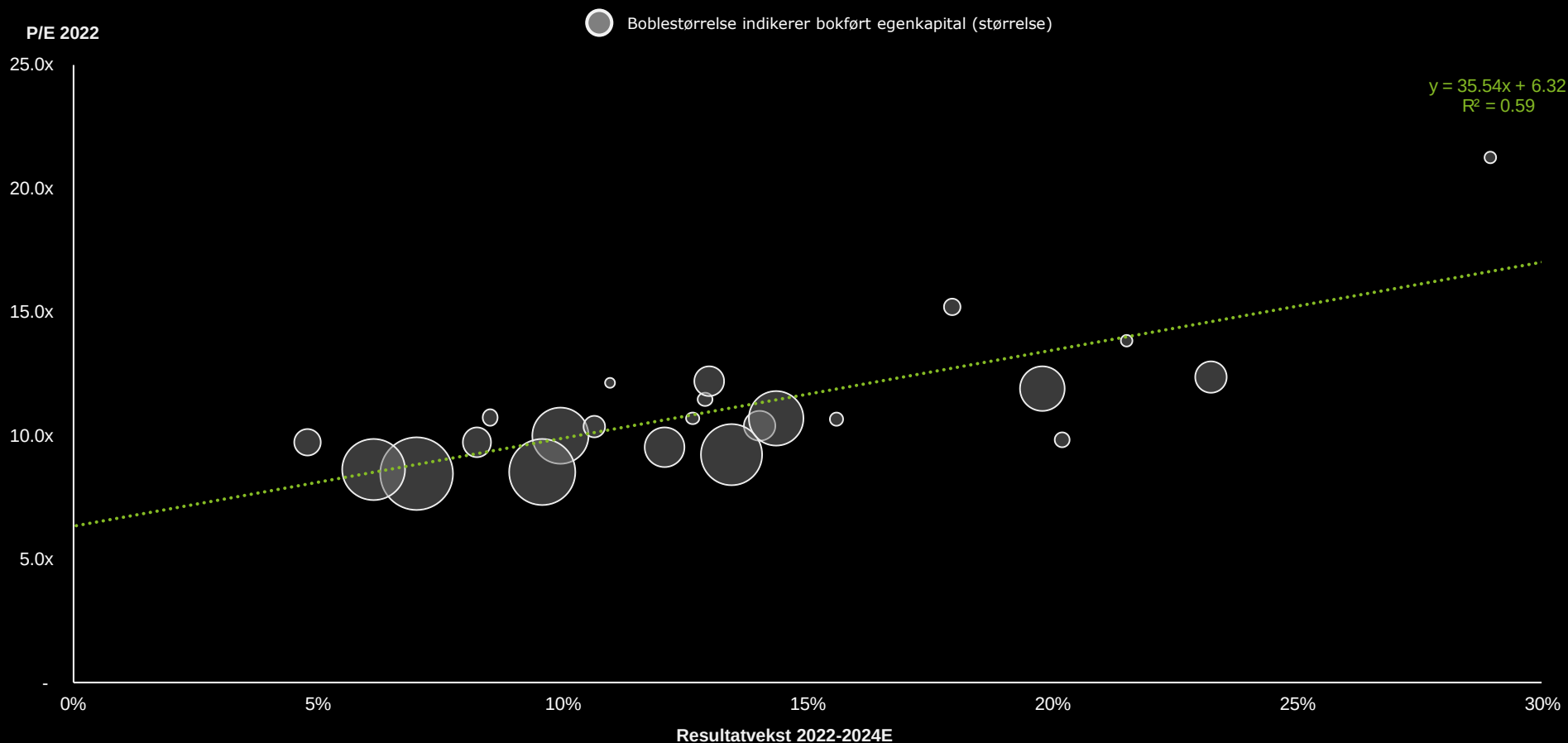
Sparebankers Pris/Bok (P/B) 2021 vs. forventet egenkapitalavkastning i 2022E



- Sparebankers median Pris/Bok i 2021 er **1.0x**, og variasjoner fra dette kan i stor grad forklares med forskjeller i egenkapitalavkastning
- For å oppnå P/Bok 1.0x kreves en **egenkapitalavkastning på 9.0%**, i henhold til statistikken vist over – dette avkastningskravet endrer seg over tid

Forventet vekst i resultater har også en betydelig påvirkning på verdsettelsen

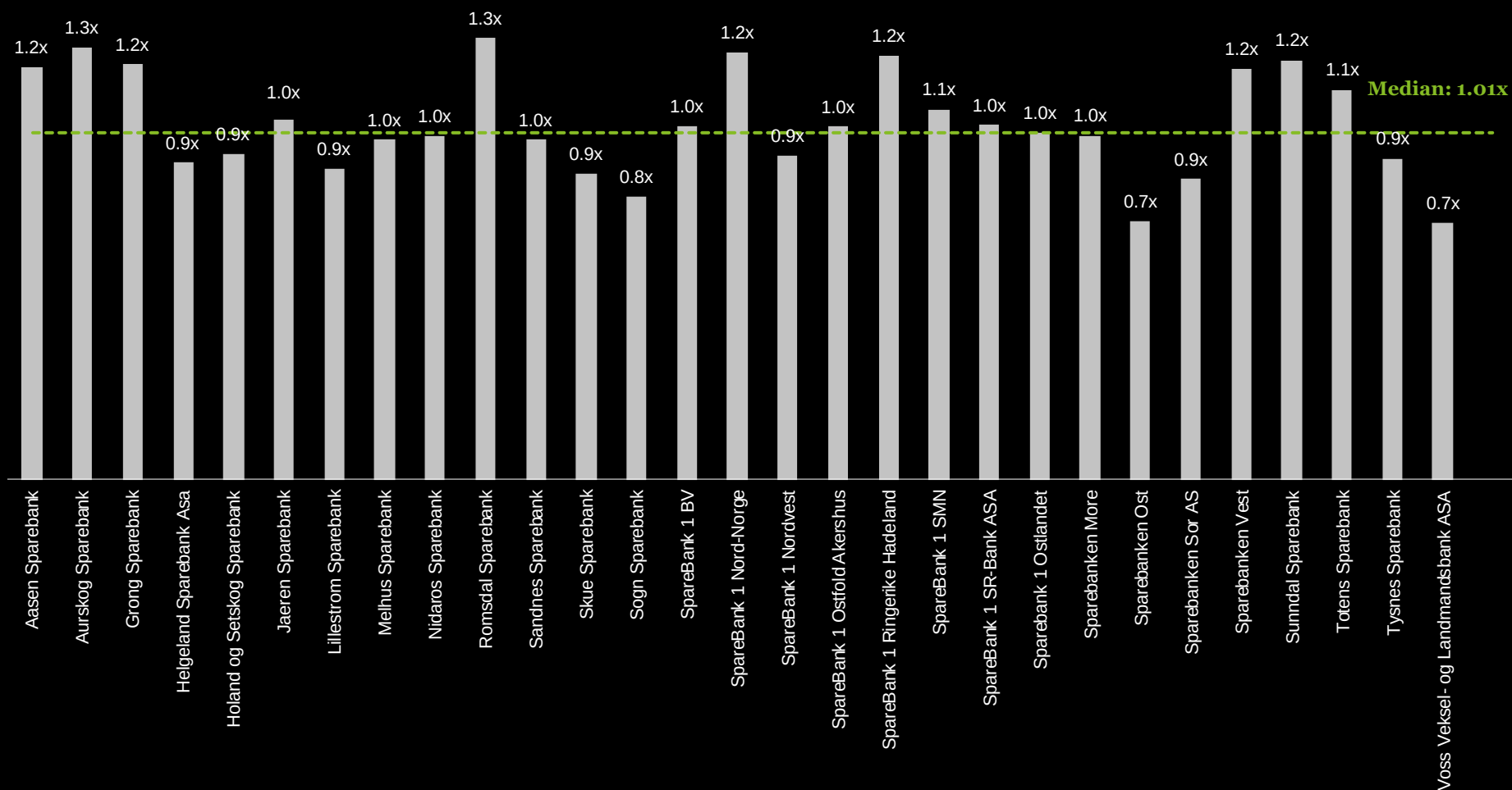
Sparebankers Pris/Resultat 2022E (P/E) vs. Resultatvekst 2022E-2024E



- Sparebankers median P/E i 2021 er **10.7x**, og variasjoner ut fra dette kan til en viss 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

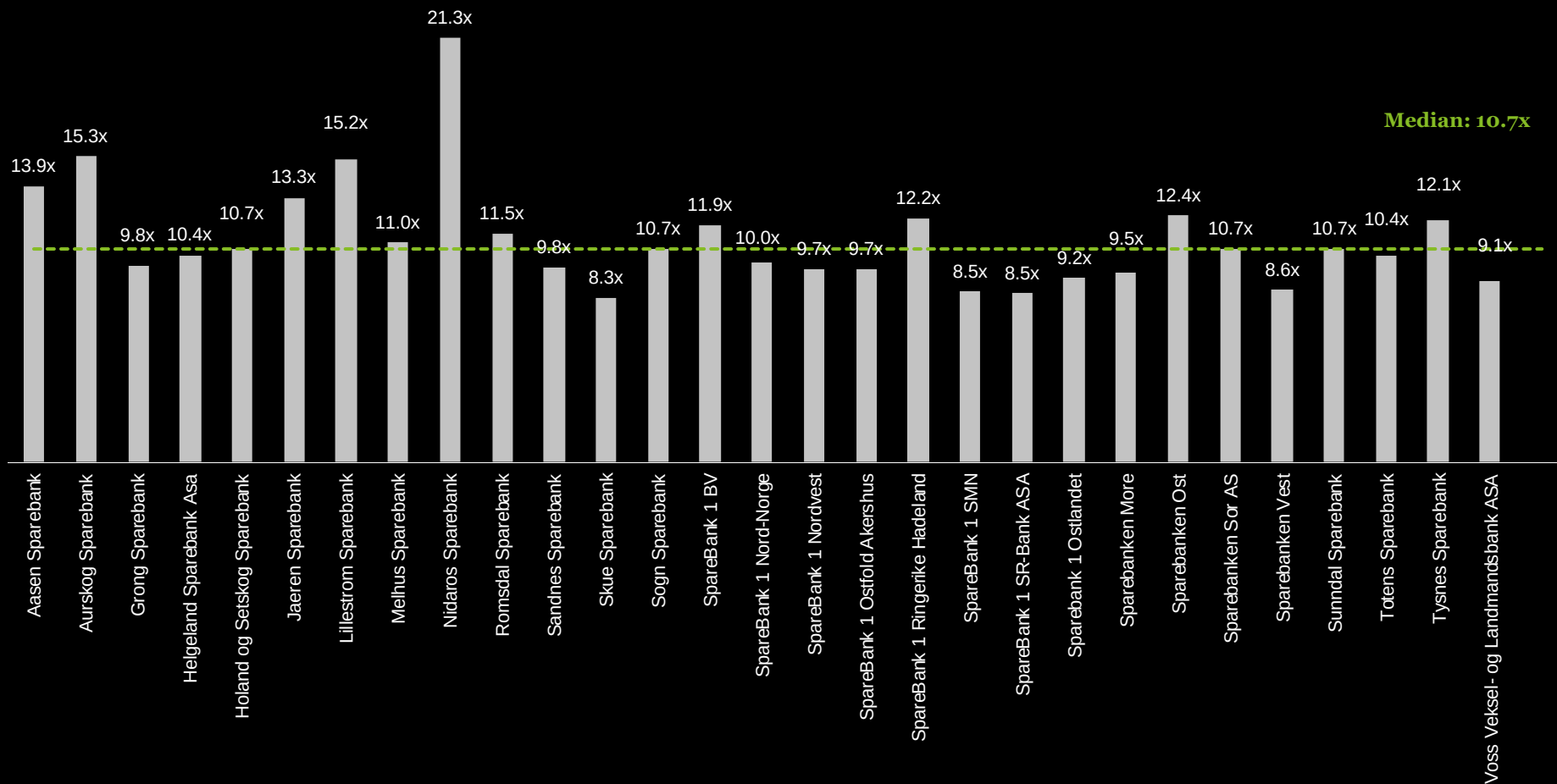
Oversikt over ulike sparebankers verdsettelse (P/Bok)

Pris/Bok 2021



Oversikt over ulike sparebankers verdsettelse (P/E)

Pris/Resultat 2022E



Fusjoner og Oppkjøp (M&A) ●



Fusjoner og Oppkjøp («M&A»)

Mange former for fusjoner og oppkjøp («M&A») – partnerskap kan være fruktbart

Tradisjonell M&A

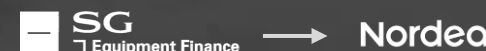
Vekst og skala gjennom M&A i kjernevirksomheten

- 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
- Banksegmentet 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



Produkt- og tjenestedrevet M&A

Konkurrenter som fusjonerer produktselskaper («partnerskap»)

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



Porteføljesalg kombinert med distribusjonsavtale («partnerskap»)

- Salg av produktportefølje (eller divisjon/datter) som er under kritisk masse og/eller utenfor kjerne
- Selger inngår distribusjonsavtale med kjøper, og fortsetter produktsalget 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, branding og rapportering, 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 skaper flere muligheter som f.eks. bedre/sømløse kundeopplevelser, utvikling av nye/bedre produkter, økt distribusjonskraft – samt at det driver vekst i Andre Driftsinntekter



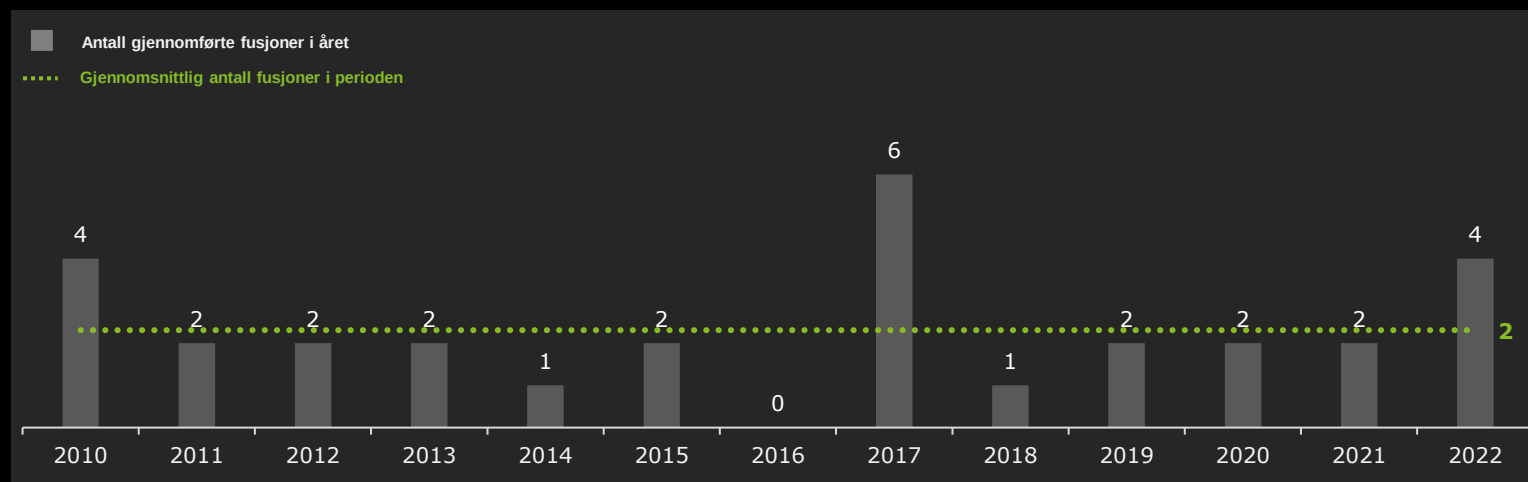
Disruptiv M&A

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

Fusjoner og Oppkjøp («M&A»)

2021 var et normalår, men i 2022 er antallet sparebankfusjoner dobbelt så høyt som normalt

Antall fusjoner, sparebanker



Kommentar

- Siden 2010 har det normalt vært 2 sparebankfusjoner i året (gjennomsnitt), og det var også tilfelle i 2021 – men i 2022 ser det ut til å øke til 4 fusjoner
- Solid lønnsomhet, støttet av sterk utlånsvekst og økonomisk stabilitet har dempet insentivene for fusjoner i perioden fra 2010
- I årene fremover forventer vi at antall fusjoner vil holde seg over det historiske gjennomsnittsnivået (2 i året), spesielt dersom utlånsveksten skulle avta markant
- Vi mener sannsynligheten for en lavere utlånsvekst i årene fremover har økt betydelig gjennom 2022

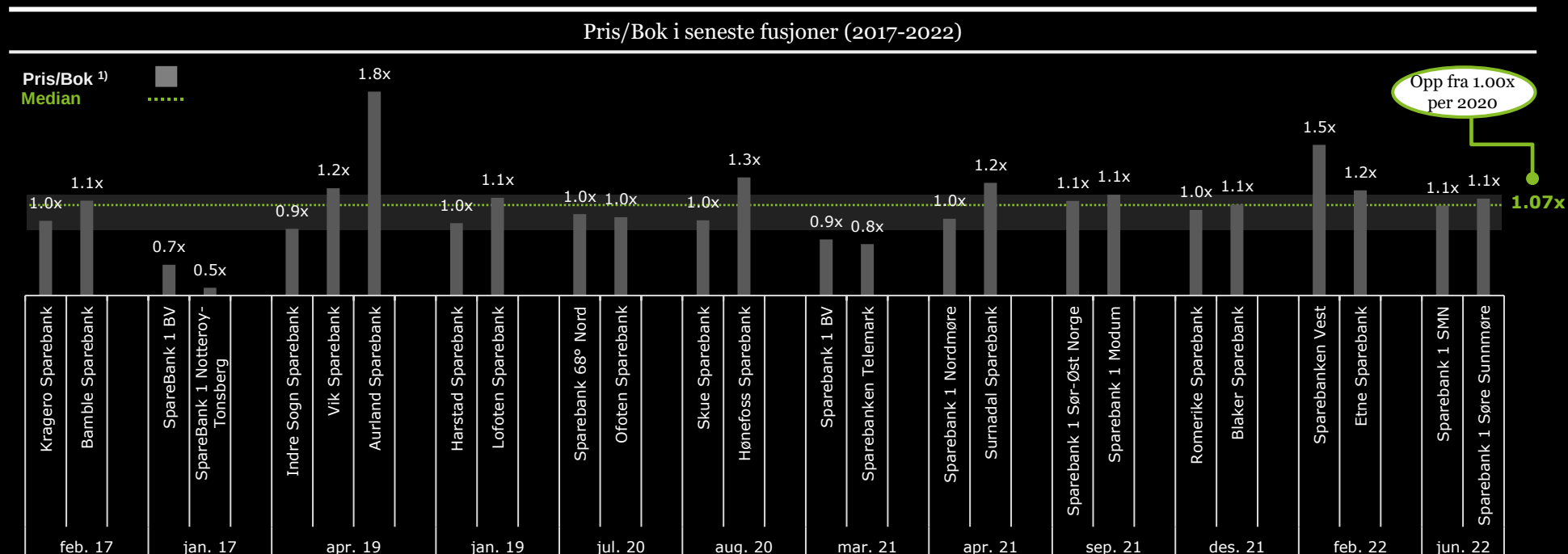
Seneste fusjoner (2021 – 2022)



- Forventningen om et høyere antall fusjoner er også basert på at terskelen for kritisk masse er ventet å fortsette og øke
- Ikke bare referer kritisk masse til kostnads-effektivitet og lønnsomhet, men også tilgang på kompetanse og ressurser for å drive fremtidig utvikling

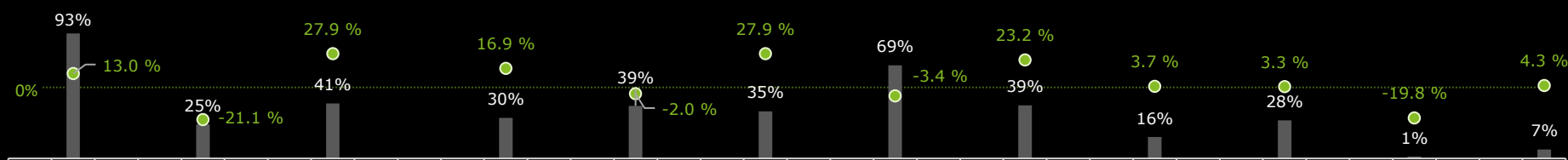
Fusjoner og Oppkjøp («M&A»)

Pris/Bok i sparebankfusjoner er typisk mellom 0.9x og 1.1x – siste fusjoner har økt medianen



Premie / rabatt på P/Bok ift. større fusjonspartner

Bokført EK¹⁾ ift. større fusjonspartner



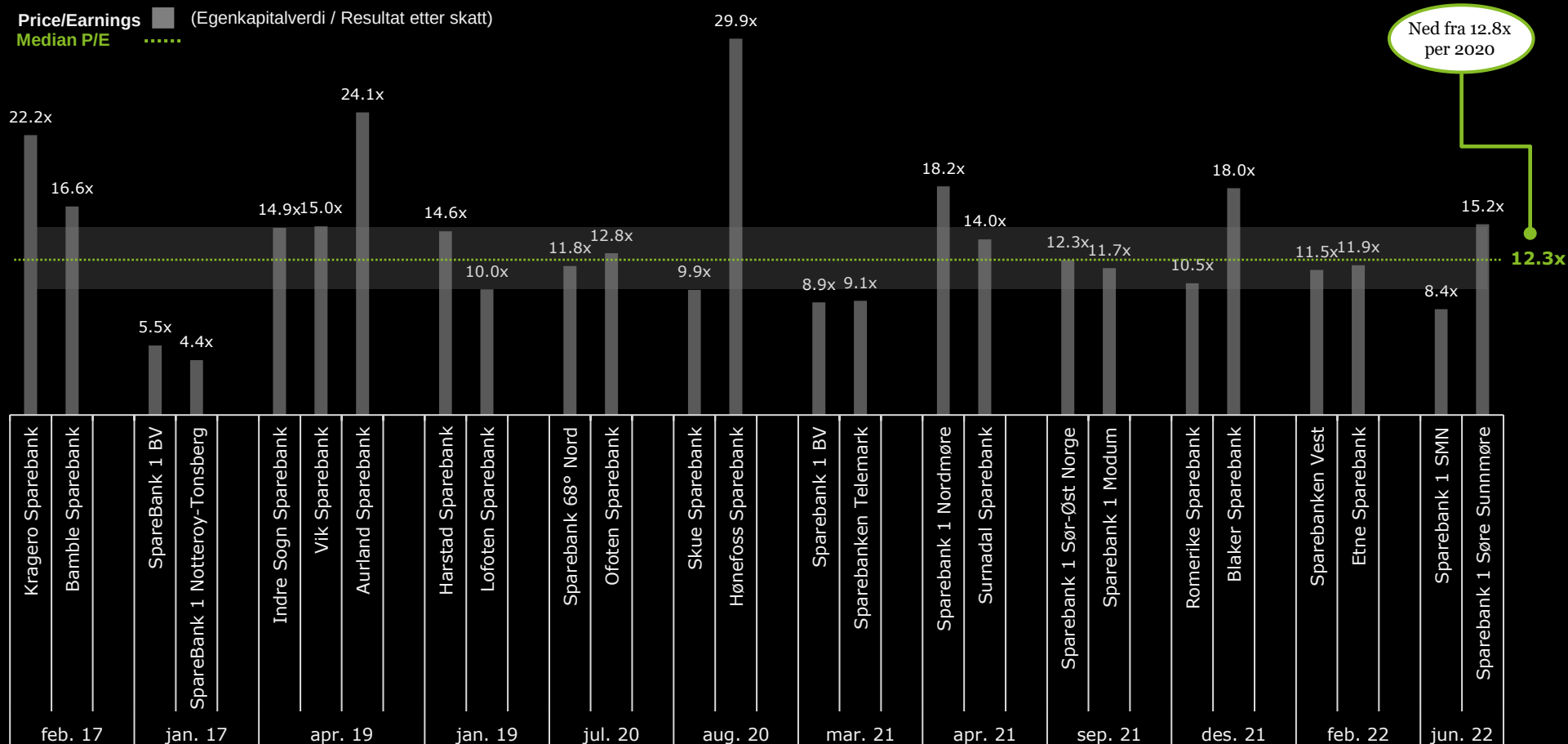
- Verdijustert egenkapital er ofte utgangspunktet for bytteforholdet, og hensyntar gjerne normalisert lønnsomhet og justeringer av enkelte balanseposter
- Det er en tendens til at den minste fusjonspartneren blir tilskrevet en premie (målt på Pris/Bok), ofte forklart av et syn om at begge parter bidrar 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

Fusjoner og Oppkjøp («M&A»)

P/E i nylige fusjoner har i stor grad vært mellom 10x og 15x+ – siste fusjoner tar ned medianen

P/E i nylige fusjoner (2017-2022)

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

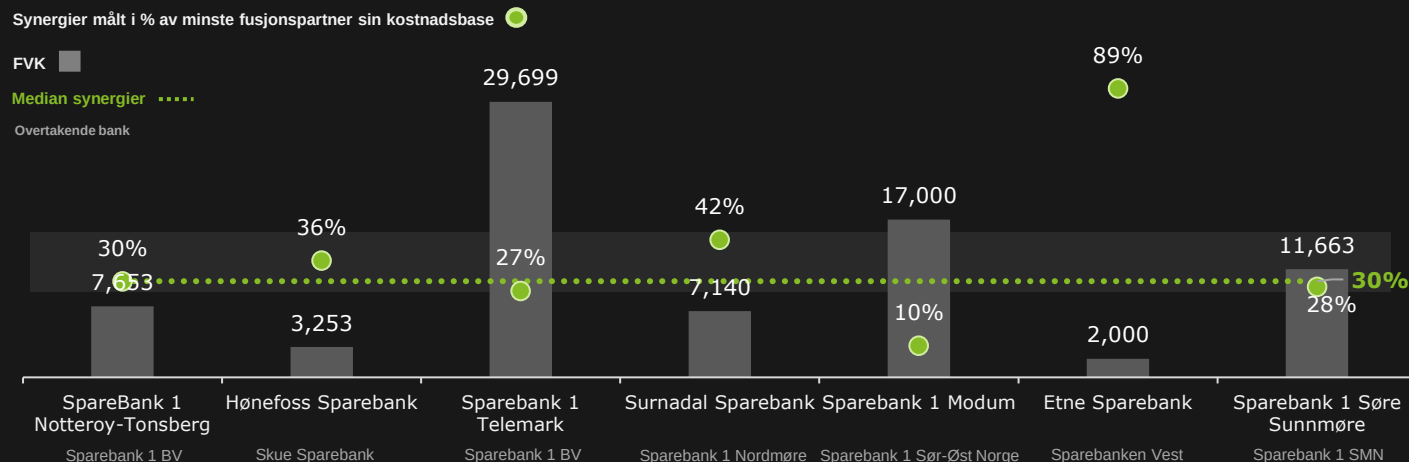


- P/E-multiplene må sees i lys av at Resultat Etter Skatt i observasjonene kan inneholde elementer som er ekstraordinære (altså resultatet er ikke normalisert)
- Som for Pris/Bok, så er normalisering av nøkkeltallene til fusjonspartnerene viktig, når man benytter multiplereferanser fra markedet til verdsettelse

De fleste sparebankfusjoner muliggjør betydelige synergier – som omsettes i lønnsomhetsøkning

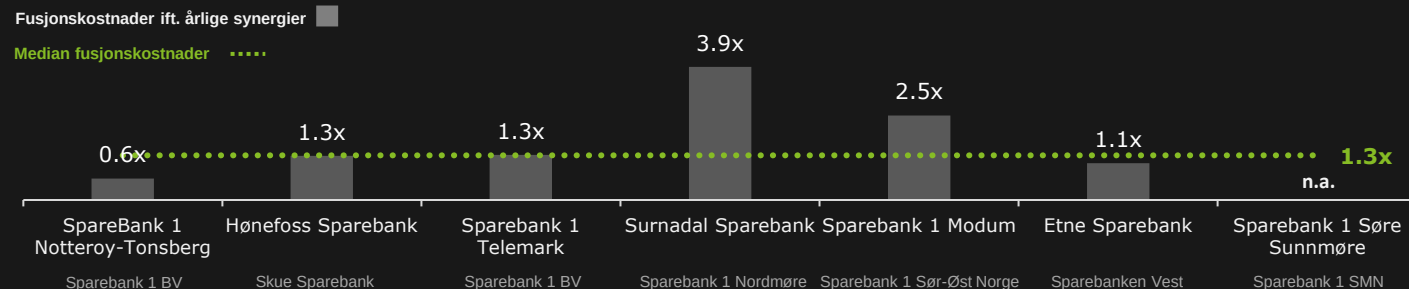
Synergier i nylige fusjoner (2017-2021)

Synergier



- Generelt rapporteres det om synergier tilsvarende 25%-40%+ av minste fusjonspartner sin kostnadsbase (median 33%)
- Det er som regel fokus på kostnadssynergier i rapporteringen, antagelig da dette gjerne er lettest å måle, selv om det også er meldt at det forventes inntektssynergier gjennom en styrket posisjon i markedet, økt kapasitet på BM og produksalg, samt i noen tilfeller også fordeler på kapital/fundingsiden

Fusjonskostnader



- Fusjonskostnader, som inkl. transaksjonskostnader og kostnader relatert til realisasjon av synergier, ligger typisk mellom 1.0x og 1.5x årlige synerger

Fusjoner og Oppkjøp («M&A»)

Fusjoner har mange fordeler – og styrker sparebankenes evne til å oppfylle sin samfunnsoppgave

Fusjoner muliggjør et effektivitetsløft på kortere sikt...

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

Medianbanken før fusjon

Utlån til kunder (NOK mrd.)	5.4
Kostnadsprosent	50.6%
Egenkapital-avkastning	7.4%

Fusjon av 2 medianbanker

Utlån til kunder (NOK mrd.)	10.8	+2x
Kostnadsprosent	43.0%	-7.6 p.p.
Egenkapital-avkastning	8.6%	+1.3 p.p.

Synergier antatt:
30%
av minste bank sin kostnadsbase*

**Selv om synergiene er uttrykt som del av minste bank sin kostnadsbase, er de ikke nødvendigvis relatert til disse kostnadene (i hvert fall ikke i sin helhet), og som regel oppgis også kryssalg, økt fokus på produktsalg og styrking av BM-organisasjonen som en betydelig del av synergiene forespeilet ved en fusjon*

...men også et sterkere fundament for langsiktig utvikling

- Det er en rekke andre synergier som muliggjøres i en fusjon, og som på lengre sikt bidrar til den sammenslåtte bankens økte lønnsomhet, samtidig som risikoen ved driften reduseres

- ✓ Bedre kapasitet til å følge kunder lenger på deres vekstreise
- ✓ Økt diversifisering av og kryssalgsmuligheter i kundeporteføljen
- ✓ Høyere spesialisering av arbeidskraft, som øker salgskraft, effektivitet/kvalitet, og samtidig tar ned compliance-risiko (oppsigelser kan i hovedsak unngås)
- ✓ Skala på IT-kompetanse og IT-investeringer

- ✓ Større fagmiljø, for noen/mange spesielt relevant for utvikling på BM-området, produktsalg og compliance/risk
- ✓ Skala og spesialisering innen salg av eksterne produkter – drive vekst i provisjonsinntekter
- ✓ Enklere tilgang på kompetanse i markedet
- ✓ Potensielt, forbedrede fundingbetingelser/-muligheter, herunder bedre muligheter for børsnotering av EKB'er

- Ved en typisk fusjon opprettes en sparebankstiftelse for hver av fusjonspartnerene, samtidig som deler av grunnfondskapitalen konverteres til egenkapitalbevis. Eierskapet i banken deles mellom stiftelsene ift. bytteforholdet avtalt. Egenkapitalbevisene kan børsnoteres, og stiftelsene kan gjennom dette få likviditet i eierskapet, samtidig som banken vil ha en mulighet til å hente eksternt egenkapital.
- Hver av sparebankstiftelsene vil fortsette å yte gaver og bidrag til sitt lokalmiljø, finansiert gjennom sitt eierskap i den fusjonerte banken. Samtidig vil det vil være naturlig for den fusjonerte banken å fremdeles bidra med risikokapital til begge sparebankstiftelsenes lokalmiljø – det er tross alt kjernevirksomheten til banken.
- Bankens økte lønnsomhet fører til økt utbyttekapasitet sammenlignet med før fusjonen. I tillegg får sparebanken og sparebankstiftelsene en partner å dele risiko- og compliance-arbeidet med, og en sammenslåing av kunnskap og ressurser på dette arbeidet er med på å sikre bankens virksomhet i et langsiktig perspektiv

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



Sannsynligheten for lavere lånevekst har økt markant i løpet av 2022, samtidig som kostnadsveksten forventes å fortsette - og relevansen av fusjoner øker



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 for de fleste 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, samt at produktselskapene vil fortsette som viktige inntektskilder for bankene



Viktige spørsmål til egen drift som helhet, de enkelte forretningsområder, og produktselskap man er aksjonær i:

Har man kritisk masse? Hvor viktig er kontrollerende eierskap i forhold til fordelene man kan oppnå med å gå sammen med en partner? Hvor er det mer hensiktsmessig å kun være distributør og ikke eier (eller være en mindre aksjonær)?

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, partially overlapping the rowers' bodies.

Deloitte.

Rådgivere med spesialistkompetanse på strategiske nøkkelområder

Fusjoner, Oppkjøp og Finansiell Rådgivning («M&A»)



Rollef Ø. Krabberød

Director,
Corporate Finance (M&A),
Financial Advisory

Leder Finansindustri M&A

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

Strategi, IT-transformasjon, Operasjonell Rådgivning



Jon Bru

Partner, Consulting

Core Business Operations,
Finansindustri

+47 952 68 707
jbru@deloitte.no

Revisjon, finansiell og regulatorisk rapportering



Eivind Bollum Berge

Partner, Audit & Assurance

Finansgruppen i Audit & Assurance

+47 984 80 911
eiberge@deloitte.no

Finansregulatorisk og Risiko



Lasse C. Vangstein

Partner, Risk Advisory

Leder Regulatory & Strategic Risk

+47 975 84 086
lvangstein@deloitte.no

Internrevisjon og Eksternrevisjon



Henrik J. Woxholt

Partner, Audit & Assurance

Leder Finansgruppen i Audit & Assurance

+47 917 58 180
hwoxholt@deloitte.no

AML/KYC



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

Cyber Security



Magnus Felde

Director, Risk Advisory

Leder Cyber Strategy Services

+47 412 02 934
mfelde@deloitte.no

Solid erfaring fra M&A-rådgivning i finansindustrien – dedikert bransjegruppe

M&A-rådgivere med fokus på finansindustrien («FSI»)

Våre M&A-rådgivere med FSI-ekspertise, basert i Norge...



Rollef Krabberød
Corporate Finance



Sindre Gruben
M&A Transaction Services



Mads H. Johansen
Corporate Finance



Trond Ivar Skar
M&A Transaction Services

- Vi bringer det beste av kunnskap og nettverk gjennom et tett samarbeid med våre internasjonale kolleger



Tore S. Heyden
Nordic & Denmark
FSI lead
Partner, CF



Klas Jonsson
Sweden FSI lead
Partner, TS



Jonathan Gold
Europe & UK
FSI lead
Partner, CF

...er del av vår internasjonale industrigruppe

Utvalgte transaksjonserfaringer i Norge

Deloitte.
Financial advisor to:
AnaCap
In the acquisition of:
EDIGard
From:
nets
2022

Deloitte.
Due diligence adviser in the merger of:
SpareBank 1
and
SpareBank 1
TELEMARK
2021

Deloitte.
Due diligence advisory to:
storebrand
In the acquisition of:
Danica Pensjon
2021

Deloitte.
Due Diligence på vegne av:
SpareBank 1 DNB
Ved dannelsen av:
Fremtind
2019-2020

Deloitte.
Due diligence adviser to:
LUNAR
In the offer for:
Instabank
2022

Deloitte.
Financial advisor to:
Holberg
in the sale to
CARNEO
ASSET MANAGERS
2021

Deloitte.
Financial advisor to:
Frende
in the sale of their pension portfolio and associated distribution agreement to
Nordea
2020

Deloitte.
Financial Due Diligence on behalf of:
Söderberg & Partners
2019

Deloitte.
Vurdering av verdsettelse for:
Sparebanken Vest
i fusjonen med:
ETNE SPAREBANK
2022

Deloitte.
Finansiell rådgiver til:
Landkreditt
2021

Deloitte.
Financial advisor to:
easybank
in the merger with:
BRABANK
2020

Deloitte.
FDD adviser to:
Gjensidige
Undisclosed transaction

Vi leder gjennom M&A-transaksjoner og partnerskapssøk – og trekker på spesialister når relevant



Videre lesning

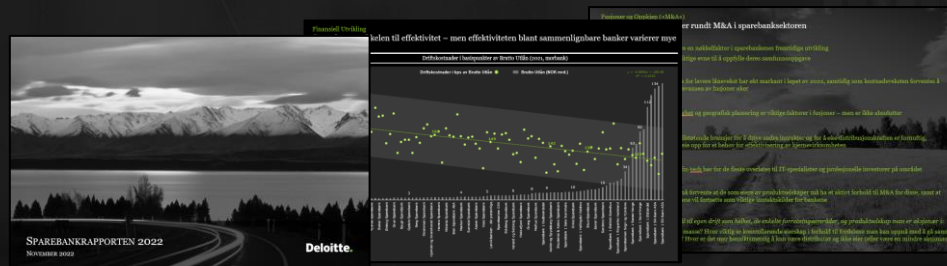
Andre publikasjoner fra Deloitte

For å motta nye utgaver av Sparebankrapporten automatisk, følg linken nedenfor og registrer deg:

[Sparebankrapporten 2022 \(deloitte.com\)](https://deloitte.com)

Denne og tidligere utgaver av Sparebankrapporten finnes på:

[Financial Services Reports | Deloitte Corporate Finance Norway \(deloittecf.no\)](https://deloitte.com)



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 nettsider

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 nettsider

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 teknologisekskapene.

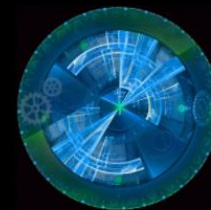


Artikkel

Omveltning i banksektoren

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

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



Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR)

Overordnede krav i SFDR

Reguleringen fastsetter harmoniserte regler om åpenhet om integrering av bærekraftsrisiko og hensyn til negativ bærekraftsinnvirkning for finansmarkedsaktører. Den krever at aktørene skal informere om hvordan de innarbeider bærekraft på selskapsnivå samt på et finansielt produktnivå. SFDR krever å oppgi relevant bærekraftsinformasjon på nettstedet, i dokumenter forut for avtaleinngåelse og i periodiske rapporter. Nøkkelaspekter inkluderer:

- Offentliggjøring om integrering av bærekraftsrisiko
- Offentliggjøring av *Principal adverse impact (PAI)* – som omhandler den negative effekten av investeringer på ESG-faktorer
- Krav til offentliggjøring av informasjon på finansielle produkter som fremmer miljømessige eller sosiale egenskaper og/eller produkter med bærekraftige investeringer som mål

Krav på selskapsnivå

Policyer på selskapsnivå skal oppdateres. Dette inkluderer:

- Utforme en policy på bærekraftsrisiko og oppdatere godtgjørelsespolicyen deretter
- Sørge for at markedsføringsdokumenter stemmer overens med kravene
- Vurdere om negative innvirkninger tas i betraktning i investeringsprosessene, og utarbeide en bærekrafts due diligence policy

Krav på produktnivå

Produkter med fokus på miljø, sosiale forhold og selskapsstyring (ESG) bør gjennomgås. Sentrale produktforpliktelser inkluderer:

- Finansielle produkter som har bærekraftige investeringer som formål, må fylle ut opplysninger iht. taksonomien der investeringen gjelder aktivitet(er) som bidrar til et miljømål (Artikkel 9)
- Finansielle produkter som fremmer miljømessige eller sosiale aspekter ved investeringen, enten alene eller i kombinasjon med andre aspekter, må utgi opplysninger iht. taksonomien der miljøaspekter fremmes (Artikkel 8)
- Alle andre finansielle produkter må inneholde opplysninger iht. EU-taksonomien eller ha en bemerkning om at produktet ikke vurderer EU-kriteriene for miljømessige bærekraftige investeringer (Artikkel 6)

Hva betyr det for Sparebanken?

Forventes å tre i kraft i Norge ila andre halvår 2022 gjennom *Loven om bærekraftig finans*.

For Sparebanken, vil dette blant annet kreve:

- (1) En god forståelse av reguleringen og dens sammenheng med EU-taksonomien
- (2) Utforming og oppdatering av Sparebankens bærekraftspolicyer
- (3) En gjennomgang av finansielle produkter og sørge for riktig offentliggjøring iht. kravene

DORA - Oversikt over kravene

Risikostyring (Artikkel 4-14)

Firmaets ledelsesorgan er pålagt å ta "fullt og endelig ansvar" for håndtering av IKT-risikoen, for å fastsette og godkjenne sin digitale operasjonelle motstandsdyktighetsstrategi, og for å gjennomgå og godkjenne firmaets policy for bruk av IKT-tredjepartsleverandører (TPPs).

Digital operasjonell motstandskraft er forankret i et sett med sentrale prinsipper og krav til rammeverk for IKT-risikostyring. Disse kravene, som er inspirert av relevante internasjonale og nasjonale bransje-standarder, retningslinjer og anbefalinger, dreier seg om spesifikke funksjoner innen IKT-risikostyring (identifisering, beskyttelse og forebygging, deteksjon, respons og gjenoppretting, læring og utvikling og kommunikasjon)

Å oppfylle disse kravene vil utfordre de fleste bedrifter til å utvide sine operative motstandsevner, tydeligere artikulere risiko-appetitt for forstyrrelser på tvers av kritiske funksjoner og mer nøyaktig være i stand til å kartlegge og forstå sammenhengene mellom deres IKT-ressurser, prosesser og systemer og hvordan de støtter levering av tjenester.

Hendelsesrapportering (Artikkel 15-20)

DORAs rammeverk for hendelsesrapportering er ment å effektivisere en rekke eksisterende EU-forpliktelser. Det vil likevel skape et betydelig nytt rammeverk for klassifisering, varsling og rapportering som vil utfordre bedrifter til å forbedre deres evne til å samle inn, analysere, eskalere og spre informasjon om IKT-hendelser og -trusler.

Selskaper må etablere og implementere en styringsprosess for å overvåke og logge IKT-relaterte hendelser, etterfulgt av en forpliktelse til å klassifisere dem basert på kriterier beskrevet i forskriften. Kun IKT-relaterte hendelser som vurderes som alvorlige skal rapporteres til kompetente myndigheter.

Selskaper må levere både innledende og endelige rapporter og informere brukerne og kundene sine om hvor hendelsen har eller kan ha hatt innvirkning på deres økonomiske interesser.

Etter vårt syn er det mange selskaper som foreløpig ikke har kapabiliteten som trengs for å vurdere den kvantitative virkningen av hendelser og analysere deres underliggende årsaker på den måten som kreves av DORA.

Digital operasjonell stabilitetstesting (Artikkel 21-24)

Evnen og funksjonene som inngår i rammeverket for IKT-risikostyring må testes med jevne mellomrom for økt beredskap og identifisering av svakheter og mangler, samt rask implementering av korrigerende tiltak.

Alle selskaper må vise at de gjennomfører et passende sett med sikkerhets- og motstandstester på sine "kritiske IKT-systemer og applikasjoner" minst årlig

Videre vil selskaper som er identifisert av relevante myndigheter som betydelige og cybermodne trenge også å utføre avansert trusselbasert penetrasjonstesting (TLPT) hvert tredje år.

Sammen med kravet til forretningskonsekvensanalyse kan kravet om «fullstendig adressere» eventuelle sårbarheter identifisert av testingen kunne utvikle seg til et betydelig område for tilsynskontroll og presse bedrifter til å utvikle bredere og mer nøyaktige test- og scenarionalysefunksjoner.

Risiko fra kritiske tredjeparts IT-leverandører (Artikkel 25-39)

Forskriften er utformet for å sikre en forsvarlig overvåking av IKT-tredjepartsrisiko. Denne forskriften harmoniserer sentrale elementer i tjenestene og forholdet til IKT-leverandører. Disse elementene dekker minimumsaspekter som anses som avgjørende for å muliggjøre en fullstendig overvåking av den finansielle enheten av IKT-tredjepartsrisiko gjennom konklusjons-, ytelses-, avslutnings- og postkontraktuelle stadier av forholdet deres.

DORA TPRM-kravene inneholder en rekke kontraktsvilkår som bedrifter må inkludere i kontraktene med sine kritiske leverandører innen implementeringsfristen i Q4 2024.

Det kreves at kontraktene blant annet inneholder en komplett beskrivelse av tjenester, lokasjoner for oppbevaring av data, tilgjengelighet, sikkerhet og en rekke flere forholdet mellom selskapet og leverandøren.

Informasjons-delning (Artikkel 40)

For å øke bevisstheten om IKT-risiko, minimere spredningen, støtte finansielle enheters defensive evner og trusseldeteksjonsteknikker, tillater forskriften finansielle enheter å sette opp ordninger for å utveksle informasjon om cybertrusler og etterretning mellom seg.



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.