



Företagsekonomiska Institutionen
STOCKHOLMS UNIVERSITET
Magisteruppsats 10 poäng
HT 2004

Konkurrens eller inte?

En undersökning av konkurrenssituationen på den svenska privatbankmarknaden

Författare: Ulrika Olofsson
Catrin Alsén

Handledare: Stig Johansson, Ph D
Ola Feurst, Ph D

Förord

Vi har under hösten 2004 fått möjlighet att undersöka en intressant och föränderlig bransch. Vi vill därför tacka alla intervjupersoner som ställt upp med information och tagit sig tid att träffa oss. Utan Er hjälp hade det inte varit möjligt att genomföra denna undersökning.

Vi vill också tacka vår handledare Stig Johansson för att han har läst vår uppsats om och om igen. Vi vill även tacka Karl-Olof Hammarkvist, Ekonomie Doktor och Studierektor vid Handelshögskolan i Stockholm för hans hjälp med att styra oss rätt i den viktiga inledningsfasen.

Catrin Alsén & Ulrika Olofsson

Stockholm, januari 2005

Abstract

The purpose of this study was to examine the situation of the current competition on the Swedish consumer banking market. We began our investigation by studying the period of deregulation during the 1980-90's and the impact it had on the financial sector. We choose to study two groups of banks; traditional banks, which offer full service, and non-traditional banks, which offer fewer products and services, and that are often referred to as niche banks. We have completed a qualitative study where we have interviewed twelve persons representing the niche banks, full service banks and authorities.

Our investigative questions were; how has the competition changed on the consumer banking market since the deregulation, what has the financial players done to counterfeit the competition, and finally what effects Sweden's membership of the European Union may hold in the future as well as what competition lay ahead. Our report proposes a number of areas for discussion aimed at improving the competitiveness of the Swedish financial sector.

The financial sector in Sweden is undergoing a process of profound structural adjustments, quickened by deregulation, internationalization and technological change. The effects of these changes are confronting the financial sector with new challenges relating to its role in economy, to regulation and to its competitiveness. The Swedish market is heavily dominated by a fairly small number of players. The market is still an oligopoly and still in many ways operates like an old-fashioned telephone market, although has many new actors entered the market.

One objective of our report was to show if it exists any form of distorting regulation left today and if it exists any informal, structural or institutional barriers. Payment-, settlement- and security systems are examples of facilities that new financial actors are in need of and that can pose as structural barriers to entry. We found that it still exists some barriers, hindering competition and refraining new players from entering the market.

Our main conclusion from our investigation is that the Swedish consumer banking market still is influenced by oligopoly, but the increased number of players has improved competition and the available alternatives. Despite the enhanced competition we believe there is still room for further improvements in order to create a more fully competitive market.

Another conclusion is that an obstacle for improved competition is the lack of more easily attainable information, as well as the consumers' will and need to act when it comes to making a choice of financial provider. We are of the opinion that the responsibility and obligation of providing information lies both with the authorities as well as with the financial providers.

Whether Sweden joins it or not, the European Monetary Union is going to have a profound impact on the Swedish financial industry. Swedish membership of the EMU therefore essentially means that a barrier will disappear. This will lead to more intense competition on the Swedish financial market but it will also lead to growing opportunities to compete on a European level.

Sammanfattning

Syftet med vår uppsats var att undersöka konkurrenssituationen på den svenska privatbankmarknaden. Vi påbörjade vår undersökning med att studera avregleringarna och dess påverkan på den finansiella sektorn under 1980-90-talen. Vi studerade två grupper av banker, storbankerna som erbjuder ett fullsortiment och nischbanker som generellt erbjuder färre produkter och tjänster. Uppsatsen genomfördes enligt ett kvalitativt upplägg och med en hermeneutisk ansats där vi intervjuade tolv personer från nischbanker, storbanker och myndigheter.

Våra undersökningsfrågor var; hur har konkurrenssituationen förändrats på den svenska privatbankmarknaden under perioden efter avregleringarna och fram till idag, vad har aktörerna gjort för att bemöta konkurrensen samt den framtida konkurrenssituationen och EU:s påverkan på privatbankmarknaden i Sverige. Vår uppsats lägger fram ett antal områden för diskussion vilka kan fungera som incitament för en förbättring av konkurrensen inom den svenska bankmarknaden. Uppsatsens bidrag är att den ger en bra nulägesbeskrivning av bankernas konkurrenssituation samt hur den har utvecklats och förändrats efter avregleringarna. Den ger även en fingervisning om vad framtiden kan innebära.

Hela den finansiella sektorn i Sverige har genomgått och undergår fortfarande en process av genomgripande strukturella förändringar som har vuxit fram ur avregleringarna, internationaliseringar och den teknologiska förändringen. Effekten av dessa förändringar är bland annat att de konfronterar den finansiella sektorn med nya utmaningar som exempelvis dess roll inom ekonomin och konkurrenssituationen.

Ett utav målen med uppsatsen var att utröna ifall det existerade någon form av felaktiga regleringar än idag samt om det finns några hinder för nyetableringar. Vi fann att det fortfarande existerar inträdesbarriärer i form av informell, strukturell eller institutionell karaktär som hindrar konkurrens samt avskräcker nyetableringar.

En av våra centrala slutsatser i uppsatsen är att den svenska bankmarknaden fortfarande domineras av ett fåtal stora aktörer och att marknaden alltjämt har oligopolistiska inslag, men att antalet aktörer har ökat markant vilket har förbättrat konkurrenssituationen. Trots den förbättrade konkurrenssituationen ser vi att det finns utrymme för ytterligare förändringar för att skapa en än mer konkurrensutsatt marknad.

Ytterligare en intressant slutsats som vi har kunnat dra är att ett hinder för en tuffare konkurrensutsatt marknad är bristen och tillgången på information, men även konsumentens grad av vilja och behov av att aktivt välja sin leverantör av finansiella produkter och tjänster. Vi är av åsikten att ansvaret och skyldigheten av att tillhandahålla information ligger både hos myndigheterna men även hos bankerna.

Oavsett om Sverige blir medlem eller inte kommer EMU att ha en betydande inverkan på den svenska privatbankmarknaden. Ett svenskt EMU-medlemskap skulle betyda att en barriär försvinner vilket leder till intensifierad konkurrens men som även erbjuder tillväxtpotentialer för den svenska privatbankmarknaden i Europa.

Innehållsförteckning

1	Introduktion	1
1.1	BAKGRUND	1
1.2	PROBLEMDISKUSSION	5
1.3	SYFTE	5
1.4	UNDERSÖKNINGSFRÅGOR	5
1.5	AVGRÄNSNINGAR OCH DEFINITIONER	6
1.6	UPPSATSENS DISPOSITION	6
2	Referensram	7
2.1	SVENSK BANKHISTORIA	7
2.2	FINANSKRISEN I SVERIGE 1989-1993	8
2.3	FINANSMARKNADENS AVREGLERING	10
2.4	AVREGLERING OCH KONKURRENSUTSATTNA MARKNADER	11
2.5	KONKURRENSVERKETS RAPPORTER OCH SOU: S UTREDNINGAR	12
2.5.1	KONKURRENSEN PÅ BANKMARKNADEN	12
2.5.2	KONKURRENSEN I SVERIGE 2002	13
2.5.3	FINANSMARKNADSUTREDNINGEN	15
2.6	EU - EUROPEISKA UNIONEN	16
2.7	DE UNDERSÖKTA BANKERNA	17
2.8	BANKERNAS MARKNADSANDEL OCH UTBUD	19
2.9	STATLIGA MYNDIGHETER OCH FÖRENINGAR	21
2.10	TEORETISKA MODELLER	22
2.10.1	MARKNADSSTRUKTUR	22
2.10.2	OLIGOPOL OCH KONKURRENSTEORI	22
2.10.3	SCHERER & ROSS MODEL; THE STRUCTURE–CONDUCT–PERFORMANCE PARADIGM	23
2.10.4	PORTERS FEMKRAFTSMODELL FÖR KONKURRENSANALYS	25
3	Tillvägagångssätt	28
3.1	UNDERSÖKNINGSMETOD	28
3.2	KVALITATIVA TILLVÄGAGÅNGSSÄTT	29
3.3	UNDERSÖKNINGSUPPLÄGG	29
3.4	URVAL	30
3.5	INTERVJUMETOD	30
3.6	INTERVJUPLAN	31
3.7	DATAINSAMLING	32
3.8	KÄLLKRITIK	32
4	Empiri	33
4.1	FYRA STORBANKER	33
4.1.1	SEB: PER ANDERS FASTH – SENIOR VP, HEAD OF IR & COMMUNICATION	33
4.1.2	HANDELSBANKEN: MAGNUS UGGLA – VICE VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR	34

4.1.3	FÖRENINGSSPARBANKEN: BJÖRN ELFSTRAND – SENIOR VICE PRESIDENT	36
4.1.4	NORDEA: BO ERIKSSON – HEAD OF HOUSEHOLD SWEDEN.....	37
4.2	TRE NISCHBANKER	39
4.2.1	SKANDIABANKEN: LARS HOLMQVIST - MARKNADSCHEF	39
4.2.2	LÄNSFÖRSÄKRINGAR BANK: HÅKAN CARLSSON – CHEF BANK PÅ LF-BOLAG.....	40
4.2.3	ICA BANK: JÖRGEN WENNBERG – VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR.....	42
4.3	MYNDIGHETER OCH SVENSKA BANKFÖRENINGEN	44
4.3.1	FINANSINSPEKTIONEN: KERSTIN AF JOCHNICK– AVDELNINGSCHEF STABILITETSTILLSYN	44
4.3.2	FINANSDEPARTEMENTET: MAGNUS PETRELIUS – FINANSSAKKUNNIG	45
4.3.3	RIKSGÄLDSKONTORET: THOMAS FRANZÉN - F D RIKSGÄLDSDIREKTÖR.....	46
4.3.4	KONKURRENSVERKET: JOACHIM ALLARD – FÖREDRAGANDE.....	48
4.3.5	SVENSKA BANKFÖRENINGEN: JOHAN HANSING – CHEF FÖR EK. AVDELNINGEN	49
5	Sammanfattning av intervjuer	52
5.1	AVREGLERINGARNA OCH DESS EFFEKTER PÅ KONKURRENSEN	52
5.2	BEMÖTANDET AV DEN FÖRÄNDRADE KONKURRENSSITUATIONEN.....	53
5.3	DEN FRAMTIDA KONKURRENSSITUATIONEN.....	56
6	Analys.....	58
6.1	OLIGOPOL	58
6.2	PORTERS FEMKRAFTSMODELL & SCHEERERS STRUCTURE–CONDUCT–PERFORMANCE PARADIGM....	59
6.2.1	NYETABLERINGSHOT.....	60
6.2.2	KÖPARENS FÖRHANDLINGSSTYRKA.....	62
6.2.3	SUBSTITUTIONSHOT	63
6.2.4	RIVALITET MELLAN EXISTERANDE KONKURRENTER	64
6.2.5	OFFENTLIG STYRNING	65
7	Slutsatser.....	67
8	Avslutande kommentarer	71
8.1	FRAMTIDA FORSKNING	72
9	Generaliserbarhet	73
9.1	VALIDITET	73
9.2	RELIABILITET	73
9.3	GENERALISERING	74
10	Referenser	75
11	Intervjupersoner	80
12	Bilagor	81

1 Introduktion

Under en stor del av 1900-talet har den svenska staten reglerat flera marknader i form av statliga monopol samt tillåtit ett fåtal stora aktörer inom en marknad att växa sig starka. Den främsta anledningen till att man monopoliserade flera marknader var för att staten ansåg att det skulle vara till gagn för det svenska folket. I slutet av 1980-talet ändrades allmänt denna åsikt och konkurrens mellan företag ansågs nu vara till nytta för invånarna i ett land. Väl fungerande konkurrens ger enligt Konkurrensverket¹ effektivare företag, sätter press på priserna och ger fördelar som efterfrågas av konsumenterna. Sett ur ett konsumentperspektiv handlar konkurrens i grunden om att ge köparen bättre valmöjligheter.

I och med denna ändrade åsikt började de statliga monopolerna ses över och vi har därför under de senaste 15 åren upplevt ett flertal avregleringar i Sverige. SJ var det första monopolet att avregleras 1988. Därefter följde inrikesflyget, Posten, Telia och nu senast elmarknaden. Bankmarknaden har aldrig definierats som ett monopol men röster har dock höjts och påståenden har framlagts om att denna bransch domineras av ett fåtal finansiella aktörer vilket omnämns som ett oligopol. Även oligopol anses vara ett hinder mot en fri och hälsosam konkurrens mellan företag och därför gjordes avregleringar inom denna sektor under 1980-90-talen. I och med EU inträdet har också bankmarknaden kommit att diskuteras allt mer eftersom fri konkurrens är ett nyckelord inom EU².

Vad har då dessa händelser gemensamt och vad är det som gör att vi finner dem intressanta? Utmärkande för dessa avregleringar är den starka debatt för och emot som har förts innan de ägt rum och vad som har gjort att de slutligen har genomförts. Under avregleringen utdelades att antal oktrojer, det vill säga möjligheten att öppna bankverksamhet gavs till många, men få tog den och av dem som tog den finns endast ett fåtal kvar idag. Regeringens förhoppning var att avregleringen skulle öka konkurrensen och därmed gynna konsumenten men än idag innehar de fyra största bankerna, de så kallade storbankerna SEB, Handelsbanken, Förenings sparbanken och Nordea fortfarande cirka 79 procent av inlåningsverksamheten och 73 procent av utlåningsverksamheten till hushåll sett i marknadsandelar.³ De ovan nämnda händelserna gör att vi finner det intressant att studera hur konkurrenssituationen på denna marknad har förändrats samt hur aktörerna har agerat för att bemöta denna konkurrens.

1.1 Bakgrund

Marknader med en fortsatt hög företagskoncentration utgör ett kvarstående konkurrensproblem och detta gäller även den svenska bankmarknaden. Kritiken mot bankerna har sedan bankkrisen 1989-93 varit hård och både Konsument- och Konkurrensverket har intresserat sig för frågan om förbättrad konkurrens. De båda verken har funnit skäl till att kritisera storbankerna och sällar sig generellt till kritiken

¹ Konkurrensverket. (2002: 4)

² Konkurrensverket. (2004a s.16)

³ Svenska Bankföreningen. (2004)

mot bankerna.⁴ Detta har kommit till uttryck genom både statliga utredningar men även i dagspressen som senast under hösten haft flera artikelserier om bankernas utbud, priser och tjänster.

Tidningar runtom i Sverige har under lång tid följt utvecklingen kring bankerna och diskussionerna har fokuserats på framförallt konkurrenssituationen bankerna emellan, men även koncentrerats till den lilla konsumentens situation. Vi börjar med en kort tillbakablick på de senaste åren och avslutar sedan med att redogöra för hur situationen ser ut hösten 2004.

En av skribenterna för tidningen Metro⁵ skrev år 2000 att under 1990-talet avreglerades bankväsendet i syfte att öka konkurrensen. Tyvärr, konstateras det, att utfallet emellertid blivit rakt det motsatta. De hävdar vidare att storbankerna inte tar någon "social hänsyn" som stänger ner kontor i förorter och på landsbygden, att de bara bryr sig om sina aktieägare och inte sina småkunder.

I februari 2001 publicerades en artikel på Ledaren i Dagens Industri⁶ som var emot idén att storbankerna skulle få monopol över marknaden för distansbetalningar, vilket skulle ha skett om de fått igenom köpet av Postgirot. Var och en av de fyra storbankerna skulle då få 25 procent av ägandet. Bankernas plan var att slå samman Postgirot med Bankgirot. Nu stämde dock Konkurrensverket säljaren Svenska Girot då verket ansåg att köpet skulle väsentligt begränsa konkurrenssituationen och köpet blev aldrig av.

De fyra största bankerna i Sverige, SEB, Nordea, Föreningssparbanken och Handelsbanken, har i dag 75 procent av inlåningen, skrev Björn Suneson⁷ förra året, det vill säga i praktiken ett oligopol. Enligt Statistiska Centralbyråns⁸ undersökning gjord i juli i år har denna siffra sjunkit till runt 70 procent på grund av ökad konkurrens, men är fortfarande av betydande storlek. Hade SEB Swedbank, en föreslagen sammanslagning av SEB och Föreningssparbanken 2001, blivit verklighet hade vi bara haft tre stora banker och frågan är vilken effekt det skulle ha haft på konkurrenssituationen säger Lena Mellin på Aftonbladet.⁹

SEB:s koncernchef Lars Thunell tror att storbankernas grepp om kunderna kan bero på att storbankerna har svarat på konkurrensen genom fördelaktig prissättning av sina produkter i stället för att bara erbjuda ett paket.¹⁰ Han tror även att kunderna ser en fördel med en bredare relation med sin bank och den djupare rådgivningskultur som storbankerna kan erbjuda.

En artikelserie skriven av David Grossman och Annika Hedberg¹¹ under hösten 2004 har tagit upp bankernas brist på konkurrens och visat hur konsumenterna kan få lägre avgifter, framförallt genom att byta bank. De jämförde i sin artikel storbankernas priser med ett

⁴ Silver, L. (2003)

⁵ Greider, G. (2000)

⁶ Dagens Industri. (2001)

⁷ Suneson, B. (2003)

⁸ Statistiska Central Byrån. (2004)

⁹ Mellin, L. (2001)

¹⁰ Tidningarnas Telegrambyrå. (2004)

¹¹ Grossman, D. Hedberg, A City (2004)

urval nischbankers priser samt redovisade hur mycket man kan tjäna på att byta bank. Vad som är märkligt, uttalade sig ministern för finansmarknaderna Gunnar Lund i en av artiklarna, är att så få svenskar byter bank.

Den enda typen av utländskt engagemang som har noterats på en större skala ur konsumentsynpunkt är Danske Banks tidigare förvärv av Östgöta Enskilda Bank, skriver Maria Sundén¹². De vänder sig emellertid inte till småkonsumenten utan till gruppen förmögna privatpersoner vilket stämmer väl överens med deras profil i hemlandet.

Journalisten Fredrik Braconier¹³ synar bankerna i ett flertal artiklar för SVD under hösten 2004. Bland annat kallar han bankdirektörerna för "räntenettots kungar" och hävdar att de just nu befinner sig i himmelriket. Detta då flera av bankerna rapporterat positiva kreditförluster, det vill säga bankerna får netto ett plus även från posten kreditförluster, att återvinning gav mer än utbetalningar. Bankernas mest traditionella affär, att låna in pengar så billigt som möjligt och sedan låna ut de så dyrt som möjligt, är något bankerna fortsätter att tjäna stora pengar på trots allt tal om räntepress. En kanske något oroande trend kan skönjas i att inlåningen är på väg att stagnera vilket i och för sig inte är så konstigt med tanke på de låga inlåningsräntorna skriver Braconier.

I en artikel skrev Fredrik Braconier vidare att nischbankerna kommit igen. 2003 var ännu ett bra år för storbankerna, speciellt då många av nischbankerna slokat. Bland annat blev "Bank i butik" ett fiasko när Coop Bank stängdes ner av Finansinspektionen och ICA Banken syntes allt mindre. Men nu verkar nischbankerna ha kommit igen främst genom Länsförsäkringar Bank, som har tillgång till 80 kontor runt om i landet, och Östgöta Enskilda, med 44 kontor i landet, vars ägare Danske Bank öppnar det nya huvudkontoret under dansk flagg. Danske bank räknas som nummer fem efter de fyra storbankerna, men Braconier kallar de fortfarande för nischbank med inriktning på storstäder och företag. I ytterligare två artiklar skriver Fredrik Braconier att det var bland annat räntenettet (skillnaden mellan in- och utlåning) och hushållens bostadslån som räddade resultaten för bankerna den period börserna kraschade och pensionsbolagen förlorade stort. Detta berodde på att bankerna lärt sig att inte låna ut till de som kan få det svårt att betala tillbaka.

Björn Suneson erbjuder i sin artikel¹⁴ en förklaring till varför storbankerna endast har tappat två procentenheter av marknaden under de senast fyra åren trots att de har de högsta räntorna. Det är Peter Gertman, vice VD på SBAB (Sveriges Bostadsfinansieringsaktiebolag) som berättar att de kunder som prutar på de utannonserade räntorna ofta får de sänkta. I verkligheten är därför inte ränteskillnaderna så stora, vilket skulle kunna förklara varför storbankerna lyckats behålla greppet om marknaden.

Den 1 juli i år försvann bankernas inlåningsmonopol och detta uppmärksammades i media. En artikel från TT¹⁵ berättar dock att Finansinspektion inte alls har överhopats av ansökningar från bolag och institut som önskar kunna erbjuda sparkonto till sina kunder.

¹² Sundén, M. (2004)

¹³ Braconier, F. (2004)

¹⁴ Suneson, B. (2004)

¹⁵ Tidningarnas Telegrambyrå. (2004)

Hittills är det endast Svea Ekonomi som kommit till skott. Deras VD Lennart Ågren säger i artikeln att de kan erbjuda sparkonto med fyra procents ränta eftersom det är en ren webbtjänst som erbjuds, vilket innebär låga kostnader för företaget.

Svenska Bankföreningen säger att en ökad avreglering kan skapa utrymme för mer fiffel och pengatvättande vilket skulle kunna skada konsumenternas förtroende för alla banker.¹⁶ Björn Suneson skriver vidare i sin artikel att bankernas kritik går ut på att de nya inlåningsföretagen inte står under samma tillsyn som de riktiga bankerna.

Konkurrensverket uttalar sig i en artikel från Stockholm TT¹⁷ att de inte är nöjda och efterlyser ökad konkurrens på inlåningsmarknaden för att ge kunderna billigare och bättre banktjänster. Britt-Marie André¹⁸, chef för Konsumenternas Bank- och Finansbyrå, säger att de stora bankerna följer varandra i prissättningen. Hon anser vidare att vad som krävs är ökad konkurrens.

I en artikel skriver Maria Sundén¹⁹ att ett utländskt uppköp av en svensk storbank troligtvis kommer att ske och att det kommer att ge stora omvälvningar med fusioner och förvärv över gränserna mellan länder och över gränserna mellan olika finansiella verksamheter. Statens Offentliga Utredning²⁰ konstaterar år 2000 att ett fortsatt integreringsarbete behövs för att utjämna prisskillnaderna inom EU och att ett steg i den riktningen är införandet av den gemensamma europeiska valutan.

Sammanfattningsvis visar artiklarna på att åsikterna är många och delade. De artiklar vi fann var dock överlag av åsikten att konkurrensen på bankmarknaden är bristande. De flesta artiklarna framför att konkurrensen och valmöjligheterna ökat, men att konsumenten i många fall väljer att inte byta bank, bland annat för att uppfattningen är att alla priser är desamma mellan de olika bankerna. Vad gäller EU-medlemskapet och EMU presenteras att den svenska bankmarknaden kommer att påverkas av euro områdets förändringar även om landet inte är med i EMU.

Storbankerna har en stark ställning på den svenska bankmarknaden. Denna ställning kan liknas vid ett oligopol där ett fåtal aktörer tillsammans dominerar en marknad. Detta har medfört att utbudet av produkter har blivit styrt av dessa få men relativt stora aktörer. Vi anar att det kan föreligga oligopolistiska tendenser på grund av att storbankerna har ett liknande utbud av produkter och mycket stora vinster, vilket kan tyda på liten konkurrens och brist på behov av att värna om sin kund. Detta i sin tur styr konsumenters tillgång till ett varierat produktutbud och möjlighet till konkurrensutsatta priser. Vi vill dock poängtera att vi endast kommer att titta på privatbankmarknaden och att den vinst som vi nämner här är för företagen i helhet och ej specificerat för privatbankmarknaden.

¹⁶ Suneson, B. (2003)

¹⁷ Stockholm TT. (2004)

¹⁸ Grossman, D. (2004 s. 2)

¹⁹ Sundén, M. (2004)

²⁰ Statens Offentliga Utredning. (2000)

1.2 Problemdiskussion

När vi fattade beslutet att skriva om konkurrensen på bankmarknaden ställde vi bland annat frågorna "hur kommer det sig att storbankerna fortfarande har så stor del av inlåningen", "finns det olika sätt att se på utvecklingen inom branschen" och "vad har avregleringarna inneburit för de stora bankerna och för de nya nischbankerna" samt "hur har branschen besvarat konkurrensen".

Storbankerna har sedan tidigare haft en mycket stark ensam ställning i Sverige vilket är något som bland annat resulterat i att de kritiserats i media. Vi undrar hur det kommer sig att storbankerna exempelvis fortfarande har så stor del av inlåningen samt varför de nya bankerna inte har lyckats slå sig in på de mer traditionella marknaderna och ta större marknadsandelar.

När vi funderade runt dessa frågor och områden insåg vi att EU och Sveriges medlemskap i EU har och kommer förmodligen än mer i framtiden att påverka den marknad vi var intresserade av att undersöka. Dessutom påverkar den gemensamma valutan redan Sverige trots att vi ännu inte är medlemmar i EMU. Detta har gjort att vi har valt att delvis titta på även detta område trots att vi inte lagt vår tyngdpunkt här.

Vi planerar att undersöka branschens storbanker samt ett antal nischbanker och ge en överskådlig blick över hur konkurrenssituationen ser ut och hur den eventuellt kan påverka branschen. Vi vill även titta närmare på om det finns faktorer som trots avregleringarna skapat inlåsnings effekter för de nya bankerna på bankmarknaden.

Vi avser att till en början presentera den svenska bankmarknaden, och hur den kom till historiskt sett, den senaste finanskrisen och avregleringarna steg för steg. Detta ser vi som nödvändigt för att skapa en bra utgångspunkt för vår fortsatta undersökning samt för att förse läsaren med en stabil informationsplattform vilket ger en större förståelse för branschen och våra slutsatser.

1.3 Syfte

Syftet med vår uppsats är att undersöka hur konkurrenssituationen har förändrats på den svenska privatbankmarknaden under perioden efter avregleringarna samt vad aktörerna har gjort för att bemöta konkurrensen.

1.4 Undersökningsfrågor

Diskussionen ovan leder oss fram till följande undersökningsfrågor:

- Hur har konkurrenssituationen förändrats på den svenska privatbankmarknaden under perioden efter avregleringarna och fram till idag?
- Vad har aktörerna gjort för att bemöta konkurrensen?
- Den framtida konkurrenssituationen och EU:s påverkan på privatbankmarknaden i Sverige?

1.5 Avgränsningar och definitioner

Vi hade en tidsram att följa och uppsatsens omfång var också definierad. Detta innebar att vi var tvungna att göra vissa avgränsningar. En sådan har redan diskuterats och det är frågan om en eventuell avreglering eller påreglering av den svenska bankmarknaden bör ske. Vi lägger därför i begreppet inte in sådant som lagstiftning och regleringar eftersom vi med bakgrund av det som diskuterats ovan finner det svårt att komma med konkreta förslag på hur en sådan skulle kunna se ut. Dessutom är det en fråga som skulle ta alltför mycket tid i anspråk och vars resultat i stort skulle baseras på spekulationer från vår sida.

Denna studie undersöker endast utbudet till privatkonsumenter och vi kommer ej att utreda företagsmarknaden. Vi gör ett urval av banker som vi kontaktar då vi vill täcka in ett så brett spektrum som möjligt av storbanker, nischbanker och statliga myndigheter. Vi definierar den svenska bankmarknaden som de fyra storbankerna, SEB, Handelsbanken, Föreningssparbanken och Nordea, samt av oss valda nischbanker (de banker som saknar fullsortiment och istället endast erbjuder ett fåtal tjänster), SkandiaBanken, ICA Bank och Länsförsäkringar Bank. Vi exkluderar helt utlandsägda banker samt fristående sparbanker (exempelvis Varbergs sparbank). I rapporterna från Konkurrensverket förekommer vissa nischbanker som idag är omvandlade eller uppköpta och är därför inte inkluderade i denna undersökning.

Vi kommer endast att undersöka vilken påverkan våra respondenter tror att EU-medlemskapet och EMU-utanförskapet kan komma att ha på konkurrenssituationen i Sverige. Vi väljer att inte fördjupa oss alltför mycket i EU och situationen på den europeiska bankmarknaden då detta skulle kräva en alltför omfattande analys av EU och dess medlemsländer. Anledningen till att vi trots allt har en del om detta ämne är för att vi känner att denna aspekt är viktig för konkurrenssituationen redan idag men att den kommer att ha det än mer i framtiden.

Vi kommer inte heller att utreda hur konsumenterna väljer sin bank och hur de personligen påverkas av bankernas agerande eftersom vi anser att detta skulle resultera i en alltför omfattande uppsats.

1.6 Uppsatsens disposition

Detta kapitel följs av en referensram och de teoretiska teorier som vi baserat vår uppsats på. Efter referensramsavsnittet i kapitel 2 följer i kapitel 3 en genomgång av det val av tillvägagångssätt som vi gjort. Där tar vi upp de resonemang som vi fört för att komma fram till vårt val av tillvägagångssätt som lämpar sig för uppsatsens syfte.

I kapitel 4 presenterar vi den empiri som blev resultatet av våra intervjuer med storbanker, nischbanker och myndigheter. Därefter presenteras i kapitel 5 en sammanfattning av intervjuerna och i kapitel 6 en analys av empirin med hjälp av teorierna i referensramen. Därefter presenterar vi våra slutsatser i kapitel 7 samt gör några avslutande kommentarer i kapitel 8. Det sista kapitlet, kapitel 9, handlar om uppsatsens generaliserbarhet där vi för fram metodkritik. Uppsatsen kompletteras avslutningsvis med information om referenser, intervjupersoner samt bilagor.

2 Referensram

Knut Halvorsen²¹ gör en beskrivning av vad teori respektive empiri är samt hur beroende dessa är av varandra. Han skriver att teori är "en förenklad bild av verkligheten som är utformad så att den kan vara en utgångspunkt för empiriska undersökningar" och att "teori utan empiri blir filosofi, samt att empiri utan teori blir empirism". Avsikten med detta avsnitt är därför att ge en bakgrund till bankernas situation idag samt redogöra för de teorier och modeller som senare kommer att tillämpas på det empiriska materialet. Områdena vi valt tror vi kommer att utgöra en bra utgångspunkt för förståelsen av den branschsituation som bankerna verkar i.

Referensramen kommer att belysa områdena; svensk bankhistoria, finanskrisen och avregleringarna i Sverige, avreglerade och konkurrensatta marknader, rapporter från konkurrensverket, EU, bankerna och deras marknadsandelar och utbud, dagens situation hösten 2004 samt de teoretiska modeller vi avser använda oss utav vid undersökningen.

2.1 Svensk Bankhistoria

Här tänkte vi kort presentera de större delarna ur 1900-talets svenska bankhistoria, med betoning på de fyra storbankernas framväxt, för att erbjuda er en djupare förståelse för hur bankväsendet ser ut idag. En fullständig överblick från 1600-talet och fram till idag presenteras i Bilaga 1.

1900-1910: Under 1900-talets början upphör bankerna med att ge ut egna sedlar och Riksbanken blir den institution som övertar sedelutgivningen. Ett flertal banksammanslagningar skedde under denna period. Bland annat slogs 1910 Skånes Enskilda Bank samman med Skandinaviska Kreditaktiebolaget och behåller den senares namn.

1911-1920: Stockholms Handelsbank förvärvade under 1900-talets första början ett flertal banker. 1919 ändrade de namn till Svenska Handelsbanken. Föreningsbanken hade sitt ursprung i de så kallade jordbrukskassorna, vars syfte var att tillgodose jordbrukets växande kapitalbehov, och 1915 bildades den första jordbrukskassan i Västerhaninge utanför Stockholm.

1921-1940: 1925 grundades Postgirot som en del av dåvarande Postsparbankens verksamhet. Skandinaviska Kreditaktiebolaget var Kreugerkoncernens huvudbank vilket drabbade de hårt under Kreugerkraschen och den kraftiga lågkonjunkturen som då rådde i världen. De hämtade sig dock snabbt och ändrade namn 1938 till Skandinaviska Banken.

1941-1960: 1942 bildas Sparbankernas Bank som ett slags centralbank för sparbankerna. 1958 bildas Jordbrukets Bank som centralbank för jordbrukskassorna. 1960 öppnar Skandinaviska Banken, Enskilda Banken och Handelsbanken tillsammans ett växlingskontor på Arlanda.

²¹ Halvorsen, K. (1992 s. 44)

1961-1980: 1971 beslutade Skandinaviska Banken och Stockholms Enskilda Bank om ett gemensamt samgående och Skandinaviska Enskilda Banken bildades. 1974 byter Jordbrukskassan namn till Föreningsbanken.

1981-1999: I början av 1990-talet rasar den så kallade bankkrisen. Staten tvingas nu gå in med garantier och kapitaltillskott till bankerna. Bland annat gav staten Nordbanken nytt kapital för att täcka krisårens förluster, och i samband med detta övertog staten samtliga aktier i bolaget. 1995 säljer Svenska staten 34,5 procent av aktierna i Nordbanken till allmänheten och aktien noteras åter på Stockholmsbörsens A-lista.

1990 bildades Unibank genom ett samgående mellan Andelsbanken, SDS och Privatbanken. 1992 bildas Sparbanken Sverige AB och Föreningsbankerna ombildas till ett sammanhållet bankaktiebolag, Föreningsbanken AB. 1997 föreslås ett samgående mellan Föreningsbanken och Sparbanken Sverige och i november samma år bildas formellt Föreningssparbanken. Postgirots bankverksamhet inleds 1 mars år 1994, i samband med att Posten ombildades till aktiebolag. 1997 går Nordbanken och Merita Bank samman och bildar MeritaNordbanken. Även detta år förvärvar Den Danske Bank provinsbankerna runt om i landet.

2000-2002: I mars år 2000 tillkännagav MeritaNordbanken och Unidanmark sitt samgående. Följande år lanseras det nya namnet Nordea Bank Sverige AB. 2002 genomfördes en fusion av Postgirot Bank AB och Nordea Bank Sverige AB där Postgirot blir ett helägt dotterbolag till Nordea.

2.2 Finanskrisen i Sverige 1989-1993

I detta avsnitt skall vi med hjälp av Lybecks bok "Facit av Finanskrisen"²² söka förklara och sammanfatta den svenska finanskrisen som varade i Sverige mellan åren 1989-93.

1980-talets första hälft började mycket starkt för banker och andra finansinstitut med snabb tillväxt och god lönsamhet och efter avregleringen av kreditmarknaden 1985 ökade utlåningen snabbt. Men när Nyckeln, som det första stora finansbolaget, sensommaren 1990 meddelade stora förluster i sitt dotterbolag kom det som en överraskning för alla. Marknaden för marknadsbevis kom att omgående försvinna, vilket ledde till en akut likviditetskras för samtliga finansbolag. Efter en topp 1989 sprack bubblan då låntagarna av bland annat fastighetslån började få svårt att återbetala lånen. Detta ansågs allmänt vara inledningen till den svenska finanskrisen.

Denna kris i finansbolagen, och strax därefter i banksektorn, utlöstes av en snabb nedgång i svensk ekonomi efter 1990-talets andra hälft. Bruttonationalprodukten (BNP) föll 1991-93 med totalt 5 procent, arbetslösheten steg från 1,1 procent 1990 till 9 procent under 1993, och antalet konkurser fördubblades mellan åren 1990-92. Detta kompletterades med räntehockerna 1990, 1991 och 1992. Vid det sistnämnda tillfället höjde Riksbanken marginalkostnaden för bankernas upplåning i Riksbanken till 500 procent. Detta drog med sig andra korta räntor och som en direkt följd halverades industrins investeringar mellan 1989-93.

²² Lybeck, J.A. (1994)

Nordbanken (nuvarande Nordea) stod för de största förlusterna av banksystemets totala kreditförluster och 1990 redovisade de 5,1 miljarder i förluster. Året därpå drabbades de av "Penser-affären" där finansbolaget Gamlestaden fick se sitt egna kapital utplånas, och drog i fallet med sig sina ägare, Nobel och Yggdrasil, som båda hade Erik Penser som stor ägare och Nordbanken som huvudbank. Flera banker följde sedan efter med miljardförluster och staten gick flera gånger i borgen för miljardlån. Statens insatser räckte dock inte till för Nordbanken och 1992 behövdes mer pengar men nu tog staten över hela banken till den aktuella börskursen. Staten köpte även detta år Gota Bank från konkursboet. Skattebetalarna har stått för en mycket stor del av kostnaden för bankkrisen då staten stöttat bankerna med totalt 65 miljarder kronor.

Banksystemet som helhet hade kreditförluster 1990-93 på sammanlagt 165 miljarder kronor. Av dessa kan närmare tre fjärdedelar hänföras till lån till bygg- och fastighetsbolag, direkt eller via finansbolag. Även försäkringsbolagen drogs med i finansmarknadens förluster. Både Svenska Kredit, Folksam och Wasa fick 1991-92 förluster på kreditförsäkringar på flera hundra miljoner.

Vad gäller förlusterna i de olika större bankkoncernerna under åren 1990-93, klarade sig både Handelsbanken och SEB helt utan statlig hjälp även om SEB år 1993 ansökte om hjälp men sedan drog tillbaka ansökan. De andra bankerna fick statligt stöd i olika former men Föreningsbanken och Sparbanken (nuvarande Föreningssparbanken) fick bara garantier av staten. Nordbanken och Gota Bank var de två banker som fick ta emot de största statliga insatserna vilket redan nämnts ovan.

Marginalen mellan bankernas ut- och inlåningsränta ökade från fem procent under 1980-talet till åtta procent under 1993. Det var denna mycket höga marginal, och att den kunnat bibehållas under tillräckligt många år, som möjliggjorde att lönsamheten kunde återställas. Det svenska banksystemet räddades alltså paradoxalt nog av sin egen bristande konkurrens. Det var detta tillsammans med det markant lägre ränteläget som låg bakom resultatförbättringen. Nordbanken uppgav till exempel i sin årsredovisning för 1993 att en procent lägre ränta förbättrade deras resultat med 370 miljoner kronor. En parallell kan här dras till dagens låga ränteläge och bankernas lysande resultat.

Lybeck pekar på ett par kritiska synpunkter riktade mot den statliga insatsen:

- det statliga stödet kom alldeles för sent i krisen: behovet av stöd stod klart tidigt
- syftet med bankstödet: det offentliga syftet var att rädda pengar åt skattebetalarna, men det syftet borde ha varit underordnat syftet att skapa en konkurrenskraftig och vital finanssektor.

Nu, ett decennium senare, anser flera inom branschen, exempelvis Thomas Franzén (fd Riksgäldsdirektör), att finanskrisen ur ett långsiktigt perspektiv var en nyttig läxa och god erfarenhet för den svenska finanssektorn och regeringen.

2.3 Finansmarknadens avreglering

Här följer ett avsnitt som sammanfattar den penningpolitiska avregleringen 1978-98. Till vår hjälp har vi haft Johan Lybecks rapport om "Den svenska finansiella sektorns utveckling i modern tid".²³

De senaste 25 åren har Sveriges finansiella marknad förändrats drastiskt. Den har gått från att vara ett av de mest reglerade finansiella systemen till att bli en av de mest fria. För att på ett överskådligt vis återge förloppen i avregleringen kommer vi nedan att i korta ordalag erbjuda en kronologisk summering.

1978: Avregleringen inleddes med att bankernas räntesättning av inlåningsräntorna släpptes fria och aktörerna kunde nu själva sätta sina egna priser (räntor).

1980: Regleringen av räntan på företagsobligationer avvecklades.

1982: Försäkringsbolagens utlåningsräntor släpptes fria.

1983: Likviditetskvoter för banker avvecklades.

1985: Bankernas utlåningsräntor släpptes fria. Utlåningstaket för försäkringsbolagens leasing avvecklades såväl som utlåningstaket för bankernas utlåning i SEK. Detta var inledningen till en stor låneexpansion och en kritisk del i avregleringen. Även placeringskravet för sakförsäkringsbolag avvecklades.

1986: Detta år kom de första åtgärderna som syftade till att öka konkurrensen i det finansiella systemet. Bland annat fick utländska banker starta verksamhet i Sverige, dock endast som dotterbanker med svensk oktroj.

1987-89: Aktieplaceringar utomlands började gradvis tillåtas för att 1989 frisläppas helt.

1989: Övrig valutareglering avvecklades, exempelvis fick nu obligationshandeln rätt till placeringar i utländska obligationer. Svenska banker fick från och med detta år ha inlåning i utländsk valuta, men endast i en svensk bank. Kapitalflödena släpptes alltså fria detta år. Försäkringsbolagen gavs rätten att placera så kallade fria medel i utländska tillgångar.

1991: Emissionskontroll av emissionskurs samt indexering av obligationer avvecklades. Genom en lagändring blev det nu tillåtet att kombinera bank- och försäkringsverksamhet i samma koncern, dock inte i samma bolag. Lybeck anser dock att denna lagändring snarare minskat än ökat konkurrensen på marknaden.

1992: Svenska medborgare kunde nu köpa utländska livförsäkringar.

1993: Betalningsförmedlingslagen avvecklades. Först nu fick utländska banker en möjlighet att effektivt kunna konkurrera med svenska banker gällande inlåning i utländsk valuta och handel i utländska värdepapper.

²³ Lybeck, J.A. (1999 s.121-163)

Efter 1993 har konkurrensen skärpts genom EG: s direktiv gällande banktjänster (Andra Bankdirektivet 89/646/EEG), försäkringstjänster (Tredje Liv- och sakdirektiven 92/96/EEG och 92/49/EEG) och värdepapperstjänster (Investment Services Directive 93/22/EEG). Genom detta fick banker med oktroj inom EG: s område automatiskt rätt att via filial eller kontor kunna bedriva samma verksamhet i Sverige som i hemlandet. Nu utsträcktes även samma rättigheter till försäkringsbolag och pensionsfonder och ingen som helst diskriminerande behandling fick längre ske av utländska aktörer inom värdepapperstjänster.

Lybeck spår att även i framtiden kommer konkurrensen mellan aktörerna att förstärkas genom ökad internationalisering och branschglidning. Han ser här på EMU som en katalysator för den processen.

2.4 Avreglering och konkurrensutsatta marknader

Flera av de svenska marknaderna har som tidigare nämnts avreglerats och företagen på dessa marknader har blivit mer konkurrensutsatta. Orsaken till detta är omvärldsförändringar, stora offentliga underskott, teknikutveckling och kundernas ökade makt och inflytande över sin situation²⁴. Konkurrensverkets uppdrag är att "bidra till modernisering och utveckling av samhället genom effektiva och öppna marknader".²⁵ Målet med en effektiv konkurrens är att den bidrar till att samhällets resurser används bättre, priserna pressas och utbudet av varor och tjänster blir större och mer varierat, till nytta för konsumenterna²⁶.

Anledningen till reformeringen av reglerna på bankmarknaden var att öka konkurrensen och därigenom öppna marknaden för nya företag. Flera steg har tagits mot ökad konkurrens, banklagskommittén föreslog till exempel i ett betänkande²⁷ att bankernas ensamrätt på inlåning skulle avlägsnas och att inlåningsskyldigheten tas bort. Banklagskommittén ansåg att det inte fanns några särskilda skäl att förbehålla bankerna rätten att ta emot inlåning och sedan 1 juli, 2004 tillåts andra företag att ta emot inlåning. Enligt Konkurrensverket är målet med många företag på en marknad att det blir svårare för dominerande att missbruka sin position²⁸.

Alla dessa förändringar har satt ett stort omvandlingstryck på bankerna och detta har lett till att nya produkter och nya aktörer har kommit in på marknaden. Dels har det ökade antalet banker på marknaden ökat trycket på alla aktörer men även den tekniska utvecklingen samt specialiserings- och stordriftsfördelar har spelat in. Enligt Konkurrens- och Konsumentverket²⁹ har även Sveriges medlemskap i EU bidragit till det ökade trycket på bankerna.

²⁴ Gunnarsson, B. (2001)

²⁵ Konkurrensverket. (2004b s. 8)

²⁶ Konkurrensverket. (2004a s. 2)

²⁷ Statens Offentliga Utredningar. (1998: 160 s. 347)

²⁸ Konkurrensverket. (2004a s. 9)

²⁹ Konkurrensverket. (2001: 5)

2.5 Konkurrensverkets rapporter och SOU: s utredningar

Vi har tagit del av rapporter där Konkurrensverket redogör för konkurrenssituationen i Sverige såväl som Statens Offentliga Utredningar (SOU) om finansmarknaden. Vi har valt att endast ta med de delar av rapporterna som kompletterar vår bakgrund och som är relevanta för uppsatsen. Vi har funnit två rapporter från Konkurrensverket som är intressanta då den ena presenterar en bild av konkurrensen generellt i Sverige år 2002 och den andra går mer på djupet vad gäller konkurrenssituationen på bankmarknaden. Statens Offentliga Utredning undersöker hur finansmarknaden i Sverige fungerar och de tar bland annat upp konkurrensfrågor men även EU- och EMU-frågor.

Vi har valt att presentera informationen i citatform vilket vi har gjort för att behålla styrkan i texten. Vi är av åsikten att en mycket kort sammanfattning av rapporter på drygt 400 sidor vardera endast skulle resultera i en för övergripande och generell sammanfattning utan att ha lyckats föra fram det vi vill framhålla från rapporterna.

2.5.1 Konkurrensen på bankmarknaden

Den första rapporten från Konkurrensverket vi tog del av var *"Konkurrensen på bankmarknaden - betalningsförmedling och villkor för nya aktörer"* från 1999³⁰. Denna rapport är ett par år gammal men har ett par intressanta synpunkter som vi finner vara av värde och återger dem nedan.

"Bankernas lönsamhet har historiskt varit mycket hög. Efter de stora förlusterna under bankkrisen i början av 1990-talet finns tecken på att lönsamheten åter stabiliserats på en hög nivå." (s10) "Förekomsten av in- och utträdesbarriärer påverkar graden av konkurrensen på en marknad och därmed de på marknaden verkande företagens vinster. Långa perioder av höga vinster kan därmed vara en indikation på att höga in- och utträdesbarriärer förekommer på marknaden." (s35)

"Existerande banker kan skapa inträdeshinder genom att begränsa tillgången till exempel gemensamma betalningssystem." (s36) "För att effektivt konkurrera på transaktionskontomarknaden krävs tillgång till funktioner för kontantuttag, girering och kortanvändning (privatpersoner) respektive funktioner för girering (företag). Banker som försöker konkurrera utan dessa funktioner blir endera hänvisade till vissa nischer eller tvingas hålla väsentligt lägre priser än konkurrenterna. I och med att antalet transaktioner är stort blir också en relativt liten kostnadsnackdel per transaktion ett betydande hinder i konkurrensen." (s44)

"Gemensamt ägande av system skapar också incitament till monopolprissättning mot den slutliga kunden. Studier visar att banker vars nät är kompatibla sätter samma inlåningsränta. Det finns ingenting som garanterar att gemensamt ägande kommer att minska problemet med monopolprissättning." (s118)

³⁰ Konkurrensverket. (1999)

"Företagen kan också ha incitament att välja standards som inte är kostnadseffektiva (till exempel genom onödigt högt ställda tekniska krav) enbart i syfte att öka kostnaderna för nya företag på marknaden." (s119)

"Ett väl fungerande samarbete mellan aktörer på infrastrukturutvecklingssidan, samt ett brett tillträde till denna infrastruktur är därmed viktiga förutsättningar för effektivitet. Å andra sidan finns risken att nya aktörer ges möjlighet att åka snålskjuts på tidigare gjorda investeringar i stället för att starta nya konkurrerande system." (s137)

"En bank som vill tillförsäkra sina kunder tillgång till kontantuttag i uttagsautomater betecknade Bankomat/Minuten har tre möjligheter. Endera måste banken sluta bilaterala avtal med bankomatägande banker, eller så kan banken erhålla tillgång till automaterna genom anslutning till ett internationellt kortsamarbete, till exempel VISA. Ett tredje alternativ för banken är givetvis att investera i uttagsautomater och på så sätt bygga ett eget nät." (s56-57)

"Substituerbarheten mellan företag påverkas av hur enkelt det är för kunden att byta leverantör. Detta påverkas i sin tur av företagets möjligheter att "låsa in" sina kunder, vilket gör det dyrt för kunden att byta bank. Ett sådant sätt är att erbjuda flera tjänster i ett paket. Å andra sidan kan hotet från nya konkurrenter leda till full kompatibilitet mellan redan existerande företag i syfte att trovärdigt deklarerat att man avser att utsätta nya företag för hård konkurrens om de inträder på marknaden. Detta förfarande minskar därmed nya företags förväntade vinster på marknaden och därmed deras incitament att träda in på marknaden även om inträde är fullt tillåtet." (s117)

"På en oligopolistisk marknad, som den svenska bankmarknaden, kan hinder mot inträde leda till en långsammare produktutveckling och en mindre kraftfull kostnadspress. Detta skulle missgynna konsumenterna, men kan även innebära nackdelar för den svenska banknäringen i ett internationellt perspektiv." (s15)

2.5.2 Konkurrensen i Sverige 2002

I rapporten *Konkurrensen i Sverige 2002*³¹ redogör Konkurrensverket för den allmänna konkurrenssituationen i Sverige fram till och med år 2002. Denna rapport har vi valt för att den visar på hur konkurrensen generellt ser ut i Sverige samt specifikt för finansmarknaden.

"Konkurrensverket säger att även om den oligopolistiska strukturen kvarstår så har de fyra storbankernas marknadsställning försvagats något vad avser privatbankmarknaden. Förklaringen är främst att nischbankerna har tagit andelar på bland annat inlåning och övrig utlåning medan SBAB varit framgångsrikt avseende bostadskrediter." (s326)

"Av konkurrensverkets statistik framgår att storbankernas samlade marknadsandelar har minskat något inom flera produktområden sedan 1990-talets rapport presenterades, främst till förmån för utländska banker och nischbanker. Det kan noteras att utländska banker till stor del återspeglar Danske Banks inträde på den svenska

³¹ Konkurrensverket. (2002)

privatbankmarknaden genom förvärvet av Östgöta Enskilda Bank. Dessa mindre aktörer ökar dock sin samlade marknadsandel från en relativt låg nivå och de har fortfarande relativt få kunder. Om marknadsandelarna skulle fortsätta att utvecklas i samma takt som under de senaste åren skulle det dröja minst två decennier innan de fyra storbankerna tappat halva inlåningsmarknaden till de mindre aktörerna. På marknaden för bolån skulle det ta ännu längre tid." (s320)

"Bristen på konkurrens har avspeglats i att prisnivåerna för olika varor och tjänster under lång tid legat betydligt över motsvarande prisnivåer i de flesta andra EU-länder." (s27)
"I rapporten konstateras att Sverige har en prisnivå för de varor och tjänster som ingår i BNP som överstiger den genomsnittliga prisnivån såväl inom OECD som inom EU. Om företagskoncentrationen på den svenska marknaden minskade skulle den generella svenska prisnivån troligtvis närma sig EU-genomsnittet." (s39) "Då det råder hög koncentration och de produkter som bjuds ut är homogena kan dock en ökad pristransparens leda till en ökad risk för ett kartelliknande utfall på marknaden." (s65-66).

"Ett fortsatt integreringsarbete behövs för att utjämna prisskillnaderna inom EU. Ett steg i den riktningen är införandet av den gemensamma europeiska valutan, euro, vilket underlättar prisjämförelser, minskar segmenteringen mellan marknader vilket i sin tur kan förväntas leda till en ökad konkurrens." (s376)

"Flaskhalsarna, exempelvis clearingsystem och banksystem, kontrolleras ofta av det dominerande företaget på marknaden och dominanten har ofta ett begränsat intresse av att upplåta infrastrukturen åt konkurrenterna." (s85)

"Konkurrensverket framhåller betydelsen av att nyetablerade banker får tillträde till betalningssystemen på rimliga villkor. Det gäller bland annat bankgirot, dataclearingen, CEK AB och Riksbankens RIX (Riksbankens system för betalningar). Nischbanker har vid olika tillfällen gjort gällande att de fått betala ett för högt pris för att få tillgång till systemen. Prissystemen med tillhörande rabattskalor är ofta volymberoende. Detta medför att banker med låg faktureringsvolym får betala högre pris per transaktion i jämförelse med de fyra stora bankerna med betydligt större volymer. Vidare är brytpunkten placerad så att endast storbankerna uppnår denna punkt vilket medför att det i princip inte blir någon prisskillnad per transaktion för dessa trots att volymerna kan skilja sig markant. Verket pekade dock på att Marknadsdomstolen i ett avgörande (MD 1999:12) som gällde CEK AB:s rabattkonstruktion för betalningsförmedling vid korttransaktioner kommit till slutsatsen att rabattskalan som var uppbyggd på det ovan beskrivna sättet på närmare angivna skäl, i det aktuella fallet, inte kunde anses vara konkurrensbegränsande i Konkurrenslagens mening." (s332)

"Det är viktigt från konkurrenssynpunkt att nyetablerade banker får tillträde till betalningssystemen till objektiva och icke diskriminerande villkor. Det vore motiverat att undersöka om prissättningen i de olika systemen och den samlade effekten resulterar i en diskriminering av de mindre bankerna som försvårar deras förutsättningar att konkurrera på bland annat inlåningsmarknaden. Syftet med en sådan utredning skulle vara att se om förutsättningar finns att agera med stöd av konkurrenslagen mot bakgrund av Marknadsdomstolens avgörande i CEK AB-ärendet. För det fall eventuella kvarstående konkurrensproblem inte helt skulle gå att undanröja genom tillämpning av

konkurrenslagen, kan i sista hand någon form av tillträdesreglering till betalningssystemen övervägas." (s333)

"Konkurrensverkets rapport tar upp ett antal utvecklingstendenser på den finansiella svenska marknaden exempelvis globaliseringen inom ekonomin, teknikutvecklingen på IT-området samt kontorsnätets förändrade roll." (s338)

"Starkt koncentrerade marknader är sålunda ett fortsatt stort konkurrensproblem i Sverige. Problemet har inte minskat under senare år. Den höga koncentrationsgraden skapar inträdeshinder för nya företag och medför risker för att företagen kommer för nära varandra vilket kan fresta till samarbete på ett sätt som strider mot konkurrenslagen. Inträdeshinder kan förstärkas av specifika förutsättningar i olika branscher, flaskhalsar som tillgången till infrastruktur ger, handelshinder och inhemska regleringar." (s372) "Om inträdeshindren på marknaden är betydande underlättas samverkan." (s49)

"Den föreslagna fusionen mellan Föreningssparbanken och SEB blev ej godkänd då den skulle ha inneburit en alltför hög företagskoncentration vilket gäller samtliga storbanker. Resultatet kan bli att det blir fler fusioner/förvärv av gränsöverskridande karaktär, kanske i första hand mellan banker i de Nordiska länderna." (s327)

"EU-medlemskapet har lett till positiva effekter för konkurrensen och företagens "hemmamarknad" har blivit större. Dock finns fortfarande handelshinder av olika slag som avskärmar den svenska marknaden från konkurrens från andra EU-länder. Nationella preferenser i fråga om smak och produkters utformning hindrar också rörligheten mellan medlemsländerna." (s367)

2.5.3 Finansmarknadsutredningen

Här nedan följer utdrag ur Statens Offentliga Utredning "*Finansmarknadsutredningen*" år 2000.³² Denna utredning är intressant för vårt arbete då den kompletterar Konkurrensverkets rapporter med en annan infallsvinkel inom ämnet konkurrens.

Utredningen konstaterar bland annat att "kostnadseffektiviteten är en väsentlig variabel för konkurrenskraften, speciellt på kort sikt. Även om möjligheterna att mäta kostnadseffektivitet varierar mellan olika delbranscher tyder tillgängliga internationella studier på att den svenska finanssektorn överlag har en hög kostnadseffektivitet, i synnerhet sett i ett europeiskt perspektiv. Exempelvis har Sverige både färre bankanställda och färre bankkontor i förhållande till befolkningen än nästan något annat EU-land samtidigt som servicen till kunderna knappast är sämre än i andra länder." (s34)

"Den ökande konkurrensen medför att korssubventionerna i många fall blir allt svårare att upprätthålla. I takt med att nya aktörer, ofta så kallade nischaktörer, kommer in och konkurrerar inom de mest lönsamma produktområdena pressas marginalerna. Därmed minskar möjligheterna för en "breddaktör", exempelvis en universalbank, att utnyttja vinster från dessa verksamheter för att subventionera andra delar av produktionen.

³² Statens Offentliga Utredning. (2000)

Detta gör i sin tur att priser och avgifter för hela utbudet av olika finansiella tjänster närmar sig produktionskostnaderna. En viktig förutsättning för denna process är att konsumenterna är välinformerade och inte möter onödiga hinder att röra sig från en finansiell producent till en annan." (s42)

"Omvärldsförändringar som avreglering, teknisk utveckling, internationalisering och branschglidning har lett både till mer komplicerade finansiella tjänster och till nya slag av finansiella institut. Ett problem är att kraven på tillsyn ökar." (s39-40) "Svagheter i fråga om etik och normbildning i verksamheten påverkar den finansiella sektorn på två sätt. Dels bidrar det till att försvaga sektorns legitimitet hos en bred allmänhet, dels utgör det en komparativ nackdel i den internationella konkurrensen. Affärsmöjligheterna blir sämre och investeringar i den finansiella sektorn blir mindre attraktiva." (s45)

"Ett övergripande problem, som dock är svårt att göra något åt, är den svenska marknadens litenhet. Stordriftsfördelarna i hantering av transaktioner är påtagliga och i en liten marknad blir kostnaderna per transaktion relativt höga även i system som i och för sig är tekniskt effektiva. Konkurrensen från större, utländska system kan därför komma att öka i synnerhet efter ett svenskt inträde i EMU." (s36)

"Existensen av olika valutor innebär i princip ett handelshinder som leder till minskad transparens när det gäller priser och kostnader, direkta hanteringskostnader och finansiella risker. En enhetlig valuta innebär därmed förbättrad transparens och lägre transaktionskostnader. En övergripande slutsats är därför att en EMU-anslutning skulle medföra friare handel och ökad konkurrens för den finansiella sektorn. Ett gemensamt drag torde vara att EMU bidrar till att öka konkurrensen, sänka företagens marginaler och påskynda en strukturomvandling som annars skulle komma till stånd i långsammare takt och i delvis andra former. Svenska företag kommer i ökande utsträckning att bedömas utifrån en gemensam europeisk måttstock." (s52)

En konsekvens av avreglering och teknisk utveckling är också att finanssektorn blir allt mer lik andra tjänstsektorer. Det gör att behovet av reglering förändras. Allt fler tjänster blir av rådgivningskaraktär, det vill säga sådana som inte behöver regleras av systemstabilitetsskäl." (s27)

"EMU innebär alltså ytterligare en impuls till strukturomvandling. Strukturomvandling är nödvändigt för en sund långsiktig utveckling, men är också en process med både vinnare och förlorare." (s53)

2.6 EU - Europeiska Unionen

Vi ger här en kort bakgrund av EU: s framväxt och Sveriges medlemskap. Följer gör sedan en kort beskrivning av den senaste utvecklingen inom det finansiella området.

Medlemskapet i Europeiska Unionen har för Sverige och övriga medlemsländer inneburit en påverkan på respektive lands lagstiftning. Då den Europeiska Gemenskapen (EG) skapades vid det så kallade Romfördraget 1957 beslutade medlemsländerna att en

gemensam marknad³³ som medförde en fri rörlighet för varor, tjänster, personer och kapital (de fyra friheterna) skulle införas. Tanken var att handelshinder skulle avlägsnas och konkurrensen öka mellan företag och länder. Ansvar för att se till att konkurrens tillämpades och att konkurrensbegränsande åtgärder avlägsnades föll på EG-rätten och EG-domstolen.

Sverige blev den 1 januari 1995 medlem i Europeiska Unionen (EU). För Sverige innebar detta att man förutom de fyra friheterna för den gemensamma marknaden vilket kallas "den första pelaren" även skulle samarbeta med andra medlemsländer inom områden som utrikes- och säkerhetspolitik vilket var "den andra pelaren". Det tredje samarbetsområdet var rättsliga frågor och den del av inrikesfrågor som bland annat gällde internationell brottslighet (den tredje pelaren). Sveriges erkännande av de tre pelarna samt medlemskapet i EU 1995 har fått stor betydelse för svensk rätt då reglerna i Romfördraget, som behandlar den gemensamma marknaden, är direkt tillämpliga i Sverige och alla andra medlemsländer i EU.

EU eftersträvar fri konkurrens och arbetar för att konkurrensnedvidande hinder tas bort. Den Europeiska Kommissionen prövar företagskoncentrationer som har gemenskapsdimensioner, det vill säga där företagets omsättning överstiger vissa värden och företagen är verksamma i flera medlemsländer³⁴. EU:s konkurrensregler gäller som svensk lag parallellt med den svenska lagstiftningen. Medlemsländerna arbetar nu för en ytterligare harmonisering av reglerna för banksektorn i unionen.

Enligt Konkurrensverket har Sveriges nej till EMU inte påverkat arbetet med framtagandet av nya gemensamma regler. Inom de närmsta åren kommer två regler som är tänkta att gälla i samtliga medlemsländer. Den ena är IAS (internationella redovisningsstandarder) som införs nästa år och året därpå sker en regelförändring vad gäller kapitaltäckningsreglerna (Basel II).³⁵

2.7 De undersökta bankerna

Nedan följer en kort beskrivning av de storbanker och nischbanker som vi valt att titta på i denna studie. En mer utförlig beskrivning av hur framförallt storbankerna har växt fram genom otaliga fusioner och förvärv gavs i avsnitt 2.1 Svensk Bankhistoria alternativt se Bilaga 1. Gemensamt för storbankerna är att de alla har egna uttagsautomater samt är anslutna till diverse kort. En sammanfattning i tabellform över bankernas marknadsandel och tjänsteutbud redovisas avslutningsvis i detta avsnitt.

Föreningssparbanken: Föreningssparbanken³⁶ har sitt ursprung i de så kallade Jordbrukskassorna varav den första bildades 1915 och hette då Föreningsbanken. Föreningssparbanken bildades 1997 då Föreningsbanken och Sparbanken Sverige gick samman. Föreningssparbankens affärsidé är att vara bankalternativet för privatpersoner, företag och lantbruk, kommuner och landsting och organisationer. Föreningssparbanken finns i Danmark, Norge, Finland och Baltikum. Föreningssparbankskoncernen har cirka

³³ Södersten, B. (2000 s. 370-414)

³⁴ Konkurrensverket. (2004a s. 16)

³⁵ Finansinspektionen. (2004a)

³⁶ Föreningssparbanken. (2004a)

4,3 miljoner privatkunder i Sverige och ytterligare cirka 4 miljoner privatkunder i Baltikum. Bankens rörelseresultat var september 2004, 9 153 Mkr och räntabiliteten på eget kapital var 19,8 procent.

Handelsbanken: Handelsbanken³⁷ grundades 1871 under namnet Stockholms Handelsbank. Efter ett antal fusioner och förvärv bytte de 1919 namn till Svenska Handelsbanken. Handelsbanken har sedan starten haft en bred profil med både privat- och företagskunder. Banken expanderade i den nordiska regionen under 1990-talet genom köp av banker i Norge, Finland och Danmark. Den 1 januari 2002 ombildades Handelsbanken Liv från ett ömsesidigt bedrivet livaktiebolag till ett vinstutdelande, vilket var den första ombildningen i sitt slag som genomfördes i Sverige. I mars 2001 förvärvades livförsäkringsbolaget SPP och under år 2004 beslutades att ombilda även SPP till ett vinstutdelande livförsäkringsbolag. Genom köpet av SPP blev Handelsbanken näst störst på den svenska livförsäkringsmarknaden. Handelsbankens rörelseresultat september 2004 uppgick till 9 794 Mkr och räntabiliteten på eget kapital uppgick för perioden till 15,8 procent.

Nordea: Nordbanken³⁸ har sitt ursprung i PK Banken som fusionerades 1990. År 1993 förvärvade Nordbanken Gota Bank, som i sin tur hade grundats 1990 genom en fusion mellan Wermlandsbanken, Skaraborgsbanken och Götabanken. De tre bankerna fortsatte arbeta under sina egna namn, eftersom banken ansåg det viktigt med den regionala förankringen. Nordbanken slogs 1998 samman med MeritaBank och år 2000 utökades samarbetet till att innefatta även Danmark och Norge och resultatet blev Nordea. Banken finns nu med fullservice banker i Danmark, Norge, Finland och Sverige samt via dotterbolag och representanter i flera europeiska länder. Nordeas³⁹ rörelseresultatet var 1 648 miljoner euro under det första halvåret 2004 och avkastningen på eget kapital var 21,0 procent.

Skandinaviska Enskilda Banken: Banken härstammar från Stockholms Enskilda Bank som grundades 1856 och Skandinaviska Kreditaktiebolaget grundat år 1864. Skandinaviska Enskilda Banken bildades 1972 genom en fusion av Stockholms Enskilda Bank och Skandinaviska Banken. SEB finns etablerat över hela landet och satsar hårt på att vara ledande med sitt Internetkontor. SEB har 4 miljoner kunder, varav 1,5 miljoner är Internetkunder. Koncernen finns representerad i ett 20-tal länder jorden runt, med tyngdpunkt inom Sverige, Tyskland och Baltikum. SEB:s rörelseresultat⁴⁰ var (september år 2004 6 751 Mkr och räntabiliteten på eget kapital var 13,0 procent.

ICA Bank: ICA Bank startades 2001 då ICA AB fick bankkottroj. De är i första hand en Internet- och telefonbank. De flesta bankärendena går även att utföra i samtliga ICA och RIMI butiker, exempelvis insättning/uttag. År 2002 kom möjligheten att betala räkningar och föra över pengar via Internet. Banken har inga egna uttagsautomater⁴¹ men är kortanslutna via kortet Maestro och om kunden har något av ICA: s bankkort kan denne kostnadsfritt ta ut pengar i samtliga uttagsautomater runtom i Sverige. ICA AB redovisar

³⁷ Handelsbanken. (2004)

³⁸ Nordea. (2004a)

³⁹ Nordea. (2004b)

⁴⁰ Skandinaviska Enskilda Banken. (2004)

⁴¹ ICA. (2004)

inga finansiella siffror endast för ICA Bank och vi kan här därför inte redovisa något resultat eller räntabilitet på eget kapital för ICA Bank.

SkandiaBanken: SkandiaBanken⁴² är ett dotterbolag till försäkringsbolaget Skandia och började sin verksamhet 1994. SkandiaBanken var då en av de första renodlade telefonbankerna, men banken utvecklades sedermera till en Internetbank och erbjuder nu samtliga tjänster över Internet. SkandiaBanken finns i Sverige, Norge och Danmark och har i Norden 500 stycken anställda. SkandiaBanken har ett enda kontor i Sverige vilket ligger på Norrmalmstorg i Stockholm, är VISA-anlutna men har inga egna uttagsautomater. SkandiaBanken hade år 2003 ett rörelseresultat på 153 Mkr och en räntabilitet på totalt kapital på 6,6 procent.

Länsförsäkringar Bank: Banken startades 1999 ur försäkringsbolaget Länsförsäkringar. Affärsidén är densamma som för försäkringsbolaget avseende att affärer och kontakter med kunden skall ske lokalt. Länsförsäkringar erbjuder ett bankalternativ för privatpersoner och lantbrukare. De erbjuder tjänster såsom Internet, bank- eller postgiro. Länsförsäkringar Bank⁴³ har 80 bankkontor via Länsförsäkringar runt om i Sverige, är VISA-anlutna men har inga egna uttagsautomater. Länsförsäkringar Bank har visat plusresultat sedan 1999. Avkastningen för Länsförsäkringar Bank är per den 30 september 2004 6,3 procent på eget kapital.

2.8 Bankernas marknadsandel och utbud

Statistik från 1998 och framåt visar på en klar tendens att nischbankerna har vunnit marknadsandelar. Trots nischbankernas ökade styrka domineras den svenska bankmarknaden alltjämt av en oligopolstruktur där de fyra storbankerna idag står för, som tidigare nämnts, cirka 79 procent av inlåningsverksamheten och 73 procent av utlåningsverksamheten till hushåll sett i marknadsandelar. Denna siffra uppskattades av Konkurrensverket vara 85 procent år 2002.⁴⁴

In -/Utlåning	1999		2000		2001		Dec 2002		Juni 2004	
	Inlån/Utlån	Inlån/Utlån	Inlån/Utlån	Inlån/Utlån	Inlån/Utlån	Inlån/Utlån	Inlån/Utlån	Inlån/Utlån	Inlån/Utlån	
Föreningssparbanken	28 %	28 %	27 %	25 %	26 %	24 %	20 %	18 %	21 %	19 %
Handelsbanken	16 %	17 %	16 %	17 %	16 %	17 %	17 %	25 %	18 %	24 %
Nordea	22 %	13 %	21 %	12 %	20 %	11 %	22 %	17 %	21 %	15 %
SEB	13 %	11 %	14 %	10 %	14 %	8,5 %	20 %	13 %	17 %	12 %
ICA Bank	<1 %	<1 %	<1 %	<1 %	<1 %	<1 %	<1 %	<1 %	<1 %	1 %
SkandiaBanken	2,4 %	2,0 %	2,7 %	4,3 %	3,4 %	4,5 %	2 %	1 %	2 %	2 %
Länsförsäkringar Bank	1,6 %	1,0 %	2,0 %	1,3 %	2,5 %	1,5 %	1 %	1 %	X	X
Övriga banker	15,3%	20,4%	15,5%	21,3%	16,2%	23,3%	18 %	25 %	17 %	19 %

Tabell 1. Marknadsandelar i procent (%) av in- och utlåning till hushåll.⁴⁵ X= saknar uppgift

⁴² SkandiaBanken. (2004)

⁴³ Länsförsäkringar. (2004)

⁴⁴ Konkurrensverket. (2002:4)

⁴⁵ Svenska Bankföreningen. (2004)

De fyra storbankernas samlade marknadsandelar minskade under åren 1999-2001 inom flera produktområden till förmån för nischbanker och utländska banker vilket visar sig i tabellen ovan. Handelsbanken är den storbank som har klarat sig bäst under dessa år. Vi har inte lyckats finna siffror för år 2003 men siffrorna från 2004 visar på att storbankerna har lyckats stärka sitt grepp om marknaden och tränga tillbaka nischbankerna och därmed återtagit en del marknadsandelar. Vid en närmare granskning av bankmarknadens strukturella förändring sedan avregleringarna ser vi två tydliga förändringskeenden. Det ena är att storbankerna blivit större och färre genom sammanslagningar. Det andra avser nyetableringar då allt fler nya banker har tillkommit på den svenska marknaden. Nyetableringarna har bestått av nischbankerna samt utländska banker som börjat operera i Sverige.

I tabellerna nedan presenterar vi en sammanställning våra valda aktörers avgifter och räntor samt produkt- och tjänsteutbud. Vi har valt att presentera denna information för att visa skillnaderna i utbud och priser mellan aktörerna.

Avgifter och räntor	Bankkort (Kr/år)	Internetbetaln. (Kr/år)	Sparkonto -100 000	Fast ränta Villa, 5 år⁴⁶
Föreningssparbanken	250	155	1,35 %	4,85 % ⁴⁷
Handelsbanken	225	0	0,1 %	4,85 % ⁴⁸
Nordea*	288, 216, 144	144, 108, 72	0,65 %	4,90 %
SEB	250	120	0,1 %	4,80 %
ICA Bank	195	0	1,5 %	4,60 %
Länsförsäkringar Bank	150	0	1,4 %	4,85 %
SkandiaBanken	175	0	1,5 %	4,60 %

Tabell 2. Ett urval av bankernas avgifter och räntor.⁴⁹

* Nordea har tre olika prisnivåer på sina tjänster. Ju fler affärer man har i banken, desto lägre blir priset.

Produkt- och tjänsteutbud	Kontorsnät	Telefonbank	Internetbank	Uttagsautomat	Studentpaket
Föreningssparbanken	785*	Ja	Ja	Ja	Ja
Handelsbanken	450	Ja	Ja	Ja	Ja
Nordea	1670**	Ja	Ja	Ja	Ja
SEB	204	Ja	Ja	Ja	Ja
ICA Bank	Butiksnät	Ja	Ja	Ja	Nej
Länsförsäkringar Bank	80	Ja	Ja	Nej	Nej
SkandiaBanken	1	Ja	Ja	Nej	Ja

Tabell 3. Urval av bankernas produkt- och tjänsteutbud.⁵⁰

* Föreningssparbanken samt delägda och fristående sparbanker

**1400 serviceställen och 270 bankkontor

⁴⁶ Comboloan. (2004)

⁴⁷ Föreningssparbanken. (2004b)

⁴⁸ Handelsbanken. (2004)

⁴⁹ Crofts, M. (2004 s. 4-5)

⁵⁰ Hagegård, A. Thoren, M. (2002)

2.9 Statliga myndigheter och föreningar

Här presenterar vi kort de myndigheter som vi valt att intervjua samt deras uppdrag.

Konkurrensverket⁵¹: Konkurrensverkets uppgift är att arbeta för en effektiv konkurrens i privat och offentlig verksamhet till nytta för konsumenterna. Konkurrensverket är den myndighet som övervakar att företagen följer konkurrenslagen. De föreslår också regeländringar för konkurrensen, sprider information om vilka regler som gäller och ger bidrag till forskning om konkurrens. Stora företagskoncentrationer ska anmälas till Konkurrensverket. Koncentrationer som leder till att konkurrenstrycket blir mindre eller att konkurrensen helt sätts ur spel kan förbjudas. I Sverige gäller även EU:s konkurrensregler.

Finansinspektionen⁵²: Finansinspektionen är en myndighet som övervakar företagen på finansmarknaden. Deras övergripande mål är att bidra till finanssektorns stabilitet och effektivitet samt verka för ett gott konsumentskydd. Deras tillsyn ska ytterst gagna allmänhetens intressen och bidra till att upprätthålla förtroendet för den finansiella sektorn. De bedömer det ekonomiska läget i de enskilda företagen, branscherna och på finansmarknaden i sin helhet. De granskar risker och kontrollsystem i de finansiella företagen samt övervakar att företagen följer lagar, förordningar och andra regler. De utfärdar föreskrifter och allmänna råd samt bedömer om lagstiftningen behöver förändras. Dessutom bevakar de att företagen ger fullständig och tydlig information till sina kunder samt utformar regler för ekonomisk redovisning i finansiella företag.

Finansdepartementet⁵³: Finansdepartementets (FD) uppgift är att arbeta för att uppfylla regeringens och riksdagens mål när det gäller den ekonomiska politiken. FD underlättar för regeringen att uppnå dessa mål genom att ta fram underlag och förslag till olika beslut. En av FD:s underavdelningar är Finansmarknadsavdelningen som har till uppgift att revidera lagstiftningen inom banksektorn, följa de finansiella marknaderna samt övervaka följande myndigheter; Finansinspektionen, Riksgäldskontoret, Insättningsgarantinämnden, AP-fonderna och PPM.

Riksgäldskontoret⁵⁴: Riksgäldskontoret är statens finansförvaltning. Det är en statlig myndighet som förvaltar statsskulden och sköter statens upplåning. De utfärdar garantier och ger lån för statens räkning. De är de statliga myndigheternas internbank som bevakar statens kassahållning och gör prognoser över lånebehovet. Riksgäldskontorets verksamhet styrs bland annat av lagar och förordningar.

Svenska Bankföreningen⁵⁵: Bankföreningen företräder bankerna i Sverige. Föreningen sprider kunskap om bankerna och deras roll i samhället. Svenska Bankföreningen företräder ett flertal bankaktiebolag, finansbolag, bostadsinstitut och utländska banker. De har totalt 35 medlemmar som motsvarar cirka 95 procent av marknaden. De 75 fristående sparbankerna företräder man dock inte. Svenska Bankföreningen består av tre

⁵¹ Konkurrensverket. (2004c)

⁵² Finansinspektionen. (2004b)

⁵³ Finansdepartementet. (2004)

⁵⁴ Riksgäldskontoret. (2004)

⁵⁵ Svenska Bankföreningen. (2004)

underavdelningar; den juridiska, som arbetar med banklagstiftning, den banktekniska, som arbetar med clearing och kort, och en ekonomisk avdelning som arbetar med exempelvis kapitaltekniska frågor. Svenska Bankföreningen arbetar mot departement och myndigheter och har ett nära samarbete med medlemmarna i egenskap av föreningens experter. Bankföreningen arbetar för en väl fungerande banksektor.

2.10 Teoretiska modeller

Vi kommer under detta avsnitt redogöra för de teorier och modeller som vi funnit relevanta för vår undersökning. Dessa teorier och modeller kommer vid analysen att tillämpas på det insamlade empiriska materialet. Anledningen till att använda dessa teorier är att förklara och söka underlätta förståelsen för de eventuella samband och slutledningar vi fann i undersökningen.

Att vi valde teorin om olika typer av marknadsstrukturer och Porters femkraftsmodell samt Scheerers structure–conduct–performance paradigm för att analysera vårt empiriska material är för att vi fann att de tillsammans ger en bra bild av hur en konkurrenssituation kan se ut på en marknad. Dessutom är båda teorierna väletablerade modeller avseende konkurrens och är verktyg som vi själva tidigare använt oss av.

2.10.1 Marknadsstruktur

För att kunna analysera en marknad bör man titta på dess marknadsstruktur, det vill säga hur marknaden är organiserad. Det finns fyra huvudtyper av branschstruktur⁵⁶; *Monopol*, där endast ett företag förser en viss marknad med sin produkt, *Oligopol*, ett fåtal större företag på en viss marknad, *Monopolistisk konkurrens*, flera aktörer lyckas differentiera sin produkt så att de blir ensamma om den, och *Perfekt eller ren konkurrens*, där varan är identisk och priset därför marknadsmässigt.

Konkurrensen på en marknad påverkas av de strukturer som finns på den specifika marknaden. Dessa strukturer utgörs exempelvis av antalet företag på marknaden och deras storlek, i vilken utsträckning och på vilket sätt som produkterna på den specifika marknaden skiljer sig åt samt hur svårt/lätt det är för nya företag att komma in på marknaden och för redan etablerade företag att lämna marknaden. Ett oligopol kan därmed ha en stor påverkan på konkurrensen på en marknad.

Nedan beskriver vi närmare oligopolstrukturen, då bankmarknaden förefaller vara en marknad där ett fåtal aktörer har avsevärt inflytande. Vi vill därför visa vad man kan förvänta sig av en sådan marknad.

2.10.2 Oligopol och konkurrensteori

Oligopol⁵⁷ är en marknadsform som kännetecknas av att det endast finns ett fåtal, vanligtvis ganska stora aktörer som konkurrerar med varandra på en marknad. Ett

⁵⁶ Kotler, P. (2000)

⁵⁷ Kotler, P. (2001 s. 126)

oligopol⁵⁸ sägs existera när några säljare kontrollerar en stor del av utbudet. Definitionen på ett fåtal brukar vara att alla företagen var för sig ska kunna påverka marknaden. Det innebär att varje företag genom att laborera med pris och kvantitet kan påverka sin egen marknadssituation och därmed konkurrenssituationen och villkoren för konkurrenterna. Ett exempel på en typisk oligopolmarknad är bensinmarknaden där oljebolagens prissättning avspeglar varandra väl och ibland leder till priskrig.

På vissa oligopolmarknader gör en del eller alla företag rejäla vinster på lång sikt, eftersom inträdeshinder gör det svårt eller omöjligt att gå in på marknaden. Priserna sätts i relation till vad konkurrenterna har för prissättning. Prisspridningen blir generellt låg i ett oligopol⁵⁹. Företagen på oligopolmarknader försöker ofta förutse vad konkurrenterna skall företa sig och agerar utifrån dessa förutsägelser

Ett oligopol kan delas in i olika kategorier. Ett *rent oligopol* består av ett fåtal företag som producerar i stort sett samma vara. Såna företag har svårt att ta mer betalt än gängse pris och kan endast få en konkurrensfördel genom att arbeta med att sänka sina kostnader. Ett så kallat *differentierat oligopol* består av ett fåtal företag som producerar likadana produkter, ett *delvis differentierat* består av ett fåtal företag som är differentierade genom kvalitet, design eller serviceerbjudanden. Konkurrerande företag inom ett delvis differentierat oligopol kan genom att bli bäst inom ett av dessa områden och därmed kunna ta ut ett högre pris för sin produkt.

Samtliga konkurrenter på en oligopolmarknad⁶⁰ är mycket känsliga för varandras pris- och marknadsföringsstrategier. Det är få aktörer på marknaden för att det finns inträdeshinder för nya företag att ta sig in på marknaden. Det finns också färre substitut till oligopolisternas produkter då marknaden inte är så konkurrensutsatt som vore möjligt. Oligopol kan skapas genom etableringshinder eller genom att stordriftsfördelarna inom en bransch är av den karaktären att företag av optimal storlek kan täcka hela marknadens behov.

2.10.3 Scheerer & Ross model; the structure–conduct–performance paradigm

Vi har valt att använda oss av Scheerer & Ross modell⁶¹ för en konkurrensutsatt marknad då den kompletterar Porters konkurrensteori och är en av dess föregångare. Vi finner den värdefull för vår undersökning då den förutom Porters fyra faktorer, vilka påverkar konkurrensgraden inom en bransch, innehåller ytterligare en faktor. Denna faktor benämns offentlig/statlig styrning (public policy) och fastställer exempelvis skatter, statliga stöd, prisregleringar och handelsbarriärer. Anledningen till att vi presenterar modellen i originalspråk är för att undvika felöversättningar och feltolkningar. I den övriga texten har vi har för enkelhetens skull dock försökt oss på att översätta namnen på huvudgrupperna.

Modellen visar de faktorer som påverkar ett företag inom en bransch. Kontroll över samtliga dessa skulle ge den ultimata prestationen för ett företag. Den identifierar

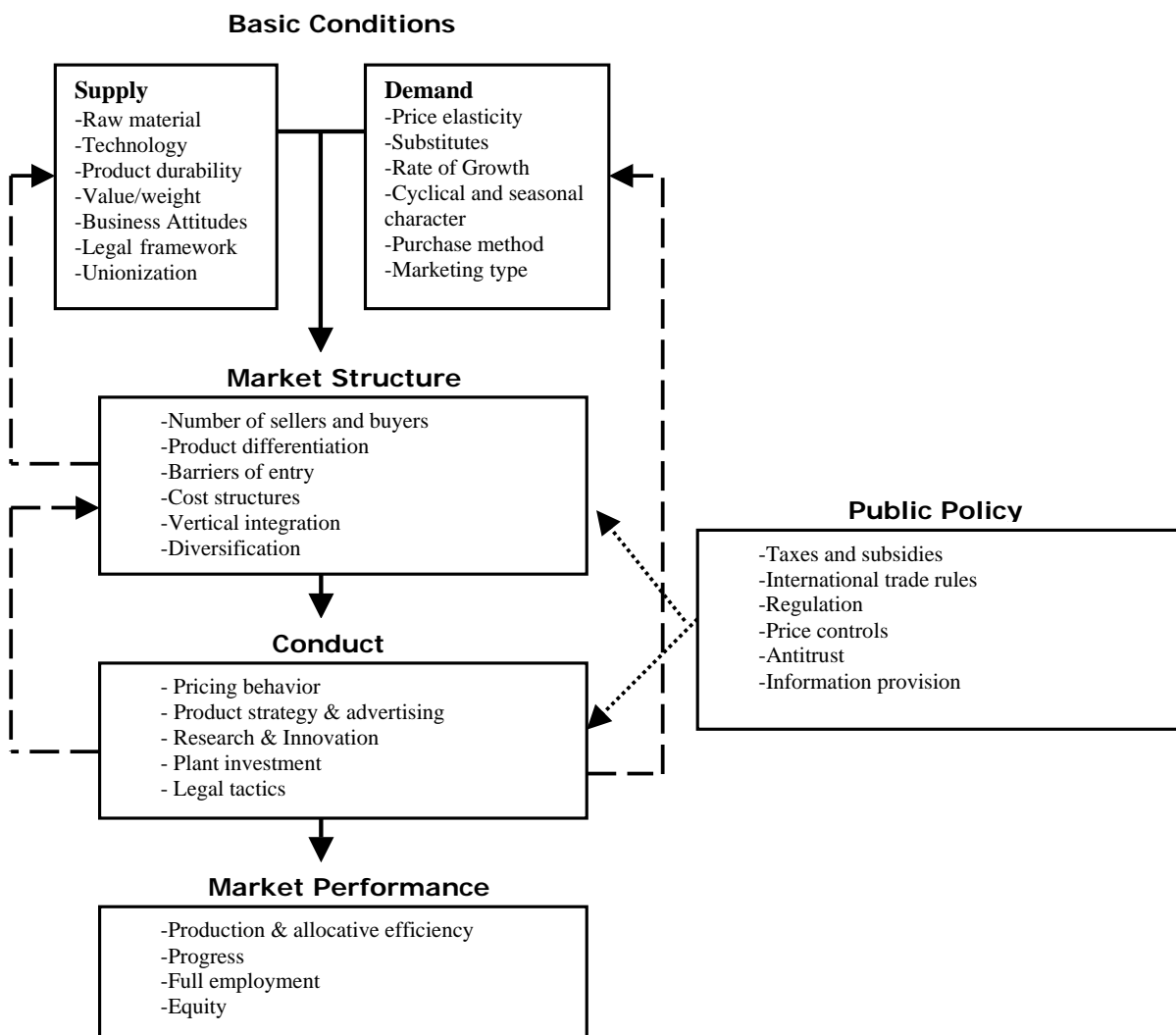
⁵⁸ Tufvesson, I. (1987 s. 82-83)

⁵⁹ Pindyck, S. Rubinfeldt, D. (2001)

⁶⁰ Kotler, P. (1999 s. 691)

⁶¹ Scherer, F.M, Ross.D. (1990 s. 5)

egenskaper och variabler som påverkar de ekonomiska resultaten samt påvisar hur dessa variabler är sammanbundna och relaterade till varandra. Konkurrensen företag emellan och inom marknader/branscher påverkas av efterfrågan/utbud, marknadsstrukturen och hur ett företag väljer att lägga upp sin strategi och skötsel av företaget. Samtliga delar av modellen har påverkan på varandra och dessa tillsammans skapar den miljö som företag konkurrerar i på en marknad/bransch.



Figur 1: The structure – conduct – performance paradigm

Här nedan följer en kort redovisning av samtliga delar av modellen men med tyngdpunkt på den offentliga styrningen. Detta då denna faktor/del är den som vi är intresserade av att använda oss av i kombination med Porters konkurrensteori.

De *grundläggande förhållandena* (basic conditions) består av efterfrågan (demand), vilket till exempel påverkas av tillväxttakt, priselasticitet/känslighet och tillgången av substitutprodukter. Tillgången (supply) styrs av bland annat tillgången på teknologi och råvaror.

Strukturen på en marknad (market structure) påverkas av de grundläggande förhållandena tillgång och efterfrågan men även av antalet köpare och säljare på marknaden, produktdifferentiering, inträdesbarriärer och kostnadsstrukturer.

Strategi och skötsel (conduct) beror i sin tur på marknadens struktur samt företagets prissättningsbeteende/-plan, produkt- och marknadsföringsstrategi samt forskning och utveckling.

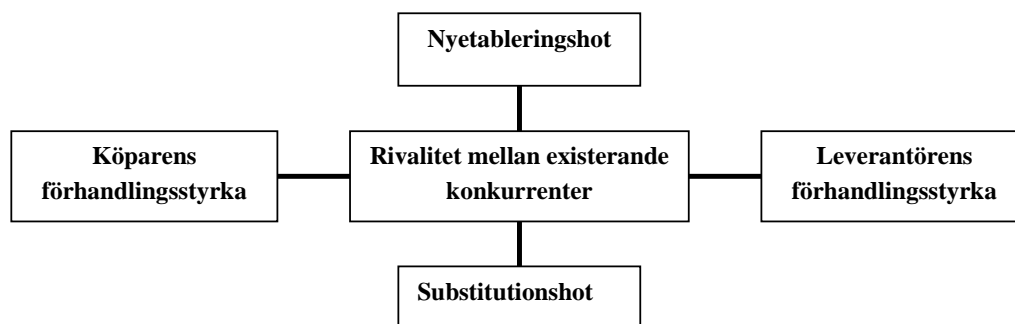
Uppnådd *prestation* (performance), exempelvis full sysselsättning, bra resursanvändning samt god förvaltning av det egna kapitalet sägs till stor del bero på samtliga delar och faktorer i modellen.

Offentlig styrning (public policy). En marknadsekonomi är tänkt att fungera utan interventioner, men marknader misslyckas och prestationerna blir inte så bra som de skulle ha kunnat bli. I dessa fall kan statliga organ välja att lägga sig i för att försöka förbättra resultaten. Detta kan uppnås genom att använda sig av politiska åtgärder som antingen påverkar marknadens struktur eller skötsel/ledning (prickade pilarna i figuren). Det finns en lång rad möjliga instrument för att åstadkomma denna effekt till exempel med hjälp av skatter och subventioner, internationella handelsregler, priskontroller och olika regleringar såsom informationsflöde, miljöförstöring och avgasutsläpp.

Från både skötsel/ledning och marknadens struktur finns en feedback-effekt (se streckade pilar i modellen) som i sin tur påverkar efterfrågan och utbud på en marknad och därmed konkurrensen.

2.10.4 Porters femkraftsmodell för konkurrensanalys

Porters modell⁶² beskriver de fem konkurrenskrafter som tillsammans bestämmer graden av konkurrens i en bransch. En bransch kännetecknas av vissa egenskaper, eller villkor, som förblir relativt oförändrade över en tidsperiod. Dessa villkor bildar tillsammans marknadens struktur. De fem krafterna styr strukturen på marknaden och påverkar därför hur ett företag skall utforma sin affärsidé, mål och strategi för att möta marknaden på bästa sätt. De strukturella förhållanden bestämmer i vilken grad ett företag behöver ta hänsyn till konkurrenter och kunder.



Figur 2: Forces driving Industry Competition⁶³

⁶² Kotler, P. (2001 s. 124)

⁶³ Porter, M. (1998 s. 4)

Nyetableeringshot

Nyetableringar är ett hot mot redan existerande företag och hotet kommer från företag som vill etablera sig på marknaden. Nyetableringar kan ändra strukturvillkoren på marknaden vilket kan ske genom att de till exempel lanserar en ny produkt eller tjänst som kunderna upplever som bättre än nuvarande utbud. Genom nyetableringar kan priser pressas, kostnader drivas upp och överkapacitet uppstå i en bransch. Hotet från nyetableringar är större om tillväxttakten är hög, om lönsamheten bland nuvarande företag på marknaden är hög och om det krävs lite kapital för att etablera sig. Hotet av nyetableringar beror också på hur stora de förväntade svarsåtgärderna kan förväntas bli från redan existerande företag. Några nyetableeringshinder är;

- Stordriftsfördelar – inom alla delar av en verksamhet
- Politiska beslut
- Distributionskanaler – tillgången till dessa kanaler är avgörande för etablering
- Förtroende, kunskap och kompetens

Substitutionshot

Substitutprodukter kännetecknas av att de kan utföra samma sak eller har liknande funktioner som de produkter som redan finns på marknaden. Lönsamheten bland företagen på marknaden begränsas av substitut då de sätter restriktioner för hur höga priser företagen kan ta ut för sina produkter. Styrkan i hotet från substitut beror på relationen mellan pris och den nytta som upplevs av kunden.

Köparens förhandlingsstyrka

Köparnas förhandlingsstyrka bestäms av deras antal, storlek och kunskap om utbudet och marknadsförhållandena. Köpare är starka om de kan pressa en säljares marginaler genom att kräva lägre priser, högre kvalitet och kan spela ut konkurrenterna mot varandra samt om följande gäller;

- Köpgruppen är koncentrerad eller köper stor andel av marknadsvolymen.
- Produkterna inte utgör en viktig del av köparens inköp eller kostnader.
- Produkterna är odifferentierade eller kostnaderna för byte av importör är låga.
- Köparen har full kontroll och är säker på att alltid kunna köpa från alternativa importörer.

Rivalitet mellan existerande konkurrenter

Rivaliteten bland konkurrenter ökar när ett eller flera företag känner sig hotade eller ser möjligheter att förbättra sin position, till exempel genom att köpa ett konkurrerande företag, erbjuda utökade garantier eller bättre kundservice. Rivaliteten mellan existerande konkurrenter ökar när;

- Konkurrenterna är jämnstarka.
- Produkterna är odifferentierade eller kostnaden för att byta leverantör låg.
- Branschtillväxten är låg.
- De fasta kostnaderna är höga.
- Utträdeshindren är höga.

Hög rivalitet kan utlösa svarsåtgärder som efter hand trappas upp och blir allt mer drastiska vilket kan leda till det ena företaget blir utslaget eller till att situationen blir sämre för alla företag i branschen.

Leverantörernas förhandlingsstyrka

Leverantörernas förhandlingsstyrka bestäms av antalet leverantörer och deras kunskap om marknadsförhållandena⁶⁴. Ett fåtal starka leverantörer med likvärdiga produkter kommer att försöka pressa priserna för att undanröja andra leverantörer men samtidigt vill dessa starka leverantörer hålla dem på en relativt hög nivå för att göra en bra förtjänst. För att klara denna balansgång måste leverantörerna ha en god kännedom om sina köpare och deras ställning i förhållande till dessa.

Förhandlingsstyrkan hos en leverantörsgrupp ökar under följande förhållanden:

- Leverantörsgruppen är koncentrerad och säljer till många köpare.
- Konkurrensen från substitut är låg.
- Produkterna utgör en viktig komponent i köparens verksamhet.
- Produkterna är differentierade och kostnaden att byta leverantör är hög.
- Leverantören säljer till flera branscher och den aktuella är inte en avgörande kund för leverantören.

De ovan presenterade teoretiska modellerna kommer vi att använda som verktyg för att tolka och sammanställa det empiriska materialet. För att analysera bankmarknadens omvärld och företagens respons och hantering av omvärlden och konkurrenssituationen kommer vi att väva samman Scheerers del "offentlig styrning" och fyra av Porters fem krafter, vilka är Nyetableringshot, Substitutionshot, Köparens förhandlingsstyrka och Rivaliteten mellan existerande konkurrenter för att skapa ett mer fullständigt verktyg för att förstå konkurrenssituationen.

⁶⁴ Porter, M. (1998)

3 Tillvägagångssätt

Enligt B. Gustavsson⁶⁵ kan metod förklaras som ett, "*sätt att utföra vetenskap på och skapa kunskap om olika fenomen i vårt samhälle*". Metod kan i och med det förklaras som det arbetssätt som används för att studera ett fenomen och generera kunskap. Vilken metod som används bestäms utifrån vad som lämpar sig för den aktuella undersökningen. Vi kommer i detta kapitel att redogöra för vårt val av metod, de resonemang som vi gjort med stöd av aktuella teorier och hur vi gått tillväga för att komma fram till de resultat som presenteras senare i uppsatsen. Vårt val av metod grundar vi på undersökningsfrågorna och syftet med uppsatsen.

Vi var medvetna om att vi med våra intressen, tidigare erfarenheter och kunskap skulle kunna påverka denna undersökning men vår strävan var att bearbeta materialet så värderingsfritt och objektivt som möjligt. Vi har läst tidningar, surfat på Internet, granskat tidigare studier och intervjuat uppsatta och kunniga personer inom bankvärlden. Data om aktörernas utbud har främst samlats in genom årsredovisningar, annan företagsinformation och företagets hemsidor samt tidningsartiklar. Vi har även använt konkurrensverkets rapporter.

I det följande kommer vi att redovisa val av understökningsmetod, kvalitativa tillvägagångssätt, undersökningsupplägg, urval, intervjumetod, intervjuplan, datainsamlingsmetod samt källkritik.

3.1 Undersökningsmetod

Vår ansats för denna uppsats är av hermeneutisk art eftersom vi syftar till att tolka och skapa oss en större förståelse kring konkurrenssituationen på privatbankmarknaden.⁶⁶ Metoden för arbetet är fallstudiebaserad då vi har en mängd variabler och samband som därmed blir komplexa.⁶⁷ Syftet med uppsatsen är att skapa en större förståelse för konkurrenssituationen på privatbankmarknaden efter avregleringarna och anser därför att denna undersökningsmetod är den mest lämpliga.

Enligt Alvesson och Sköldberg⁶⁸ bör kvalitativa undersökningsmetoder användas i fall där man samlar in, analyserar och tolkar data som inte meningsfullt kan kvantifieras. Då vi kände att vår undersökningsfråga stämmer in på denna beskrivning och då vi trodde att denna undersökningsmetod bäst skulle lämpa sig för det syfte som vår uppsats har, använde vi oss av kvalitativa intervjuer. Det kvalitativa tillvägagångssättet medför att det undersökta inte behöver kunna kvantifieras och behandlas statistiskt för att kunna tolkas. Vi ansåg inte att det i det här fallet skulle gå att få samma djupa förståelse genom att mäta och behandla data statistiskt. Dessutom ansåg vi att det skulle kunna vara svårt att få fram kvantifierbara variabler som var mätbara. Den kvalitativa undersökningsmetoden försöker ge en helhetssyn på en komplex situation där undersökarens egna tolkningar är av avgörande betydelse. Detta innebär att det

⁶⁵ Gustavsson, B. (2003. s. 7)

⁶⁶ Gustavsson, B. (2003 s. 74)

⁶⁷ Gustavsson, B. (2003 s. 115)

⁶⁸ Alvesson, M. Sköldberg, K. (1994)

väsentliga blir att kunna sätta sig in i en situation och bygga upp en ömsesidig förståelse, tillit samt en fysisk närhet till det som undersöks, vilket vi försökte göra.

Eftersom vår utgångspunkt var att studera hur konkurrenssituationen har förändrats på privatbankmarknaden under perioden efter avregleringarna fram till idag, samt hur aktörerna har bemött konkurrensen, var den kvalitativa metoden bäst då den innebär att undersökaren får en större frihet i hur materialet ska behandlas. Metoden innebär dock att undersökarens trovärdighet blir än viktigare att beakta då underlaget inte är kvantifierbart och därmed mer svårkontrollerat.

3.2 Kvalitativa tillvägagångssätt

Av litteraturen framgår det att de kvalitativa tillvägagångssätten grovt kan delas in i observationer och intervjuer. De två olika sätten skiljer sig åt genom undersökarens deltagande i situationen.

I en intervjusituation blir undersökarrollen lite mer tydlig och man deltar inte i de intervjuades situation. Den som undersöker intar här en mer passiv roll och försöker istället lyssna på det som den intervjuade har att säga vilket gör att den intervjuades åsikter är det centrala. Vårt syfte med undersökningen var att få fram åsikter från de intervjuande vilket gör att intervjuer var mest lämpade för vår undersökningsfråga.

Vid observationer deltar undersökaren i situationen och studerar det som ska studeras i dess naturliga miljö. Observationer ger därför bra insikt i beteenden och hur människor interagerar. Nackdelen kan vara att observationer är ganska tidskrävande och att observatören måste ha tillgång till det som ska undersökas under en lite längre tid. Då vi ansåg att vi inte kunde få tillgång till situationen och de undersökta under en längre tidsperiod samt att vi inte heller skulle kunna få vara med och aktivt delta i arbetet så valde vi att genomföra intervjuer.

3.3 Undersökningsupplägg

Det finns ett flertal olika sätt att lägga upp en undersökning på; longitudinell, tvärsnitt och fallstudie.⁶⁹ Vi bestämde oss för att tillämpa ett fallstudiebaserat undersökningsupplägg på grund av vår undersökningsfrågas komplexa natur och subjektivitet. Det fallstudiebaserade upplägget lämpar sig för att studera fenomen som är helt eller delvis okända och det skapar en möjlighet till att studera komplexa mönster och processer. En annan anledning till vårt val var att en fallstudiebaserad undersökning gav oss möjlighet till att mer djupgående få ta del av de åsikter som de undersökta hade.

Skillnaden mellan dessa tre begrepp är hur undersökningen genomförs då man vid ett longitudinellt upplägg följer undersökningsgruppen över en viss tid och undersöker den vid minst två tillfällen⁷⁰. En tvärsnittstudie undersöker hur något förhåller sig vid ett givet tillfälle⁷¹, vilket lämpar sig för kvantitativa undersökningar där informationen kan

⁶⁹ Sverke, M. (2003 s. 37)

⁷⁰ Sverke, M. (2003 s. 37)

⁷¹ Sverke, M. (2003 s. 36)

sorteras statistiskt och det går att koncentrera sig på ett fåtal variabler. Fallstudiebaserad undersökning används däremot när det som ska studeras är komplext och utgörs av stora mängder sammanvävda variabler⁷² vilket vi kände stämde in i vårt fall.

Vi var av uppfattningen att det skulle vara mycket svårt att i en tvärsnittstudie endast fokusera på ett fåtal variabler och mäta dessa. Undersökningen skulle då inte bli särskilt rättvisande eller intressant. Inte heller det longitudinella upplägget lämpade sig för vår uppsats eftersom vi ansåg att vi inte skulle kunna få tillgång till de undersökta vid ett flertal tillfällen. Vid en fallstudie undersöks däremot ett specifikt fall och urvalet behöver endast bestå av ett fåtal enheter, och vi valde i denna uppsats 12 stycken personer.

3.4 Urval

På grund av att vi valde ett fallstudiebaserat undersökningsupplägg, där ett eller ett fåtal fall studeras, kunde ett strategiskt urval göras. Vi valde därför att arbeta efter den strategiska urvalsformen med inslag av snöbollseffekten. Detta innebär att de som ska undersökas väljs ut på grundval av hur intressanta de verkade för vår undersökning och efter hur mycket de kunde förväntas bidra med reflektioner.

Snöbollseffekten⁷³ innebär att kontakt tas med en person och att den personen sedan länkar vidare till nästa respondent. Detta är ett bra förfarande när liten förkunskap finns om det studerade fenomenet och det är svårt att få veta vem som kan svara på vad. Vi kontaktade personer som har kunskap inom vårt undersökningsområde. Detta för att skaffa oss en god kunskapsbas och för att med deras hjälp initialt få ett första intervjuobjekt.

Vårt urval skedde genom att vi först tog kontakt med de personliga kontakter vi sedan tidigare hade på bankmarknaden. Tanken var sedan att dessa personer skulle förmedla kontakter vidare till personer som kunde vara lämpliga för vårt arbete. Vi hoppades kunna förlita oss på att våra kontakter skulle se till att vi fick tag på rätt personer som kunde svara på våra frågor, vilket stämde ganska väl. Vad det gäller det strategiska urvalet var det viktigt att de personer som valdes ut representerade de tre intervjugrupperna vi var intresserade av. Risken var annars att endast en synvinkel skulle lyftas fram och att undersökningens generaliserbarhet skulle bli lidande. Det kvalitativa tillvägagångssättet innebar även att ett mindre antal undersökningsobjekt valdes eftersom undersökningens representativitet och stora urval inte var det centrala.

3.5 Intervjumetod

Enligt Evert Gummesson⁷⁴ går det att dela in intervjuer i tre områden; den klassiska avbildande intervjun, den samtalande intervjun och den dialoga intervjun. Intervjumetoderna skiljer sig åt främst vad gäller undersökarens roll i intervjun.

⁷² Gummesson, E. (2003 s. 115)

⁷³ Denzin, N. K. (1989 s.77)

⁷⁴ Bjerke, B. (2003 s. 233-234)

Eftersom vi hade liten tidigare kunskap inom området och vi dessutom hade som syfte att undersöka de intervjuades åsikter valde vi att använda oss av den öppna, samtalande intervjuemetoden istället för den klassiska avbildande. I den klassiska avbildande intervjun använder sig undersökaren av en redan i förväg fastställd intervjuplan. Frågorna är strukturerade och kräver specifika svar. Vi ansåg att denna inte passade för vårt syfte utan att den samtalande intervjuformen skulle kunna ge oss ny information och nya intressanta infallsvinklar då intervjun i viss mån kom att styras av den intervjuade vid den samtalande intervjuemetoden.

Den samtalande intervjuemetoden har som uppgift att genom ostrukturerade eller strukturerade frågor komma fram till vad den intervjuade har för erfarenheter, tankar och känslor inom ämnet vilket stämde väl överens med vårt syfte med intervjuerna. Då vi hade mindre kunskap om området och koncentrationen ligger på den intervjuades åsikter och känslor, vilket åter igen går hand i hand med denna intervjuemetod. Man skulle kunna debattera för ett användande av den dialoga intervjuemetoden, som kan jämföras med ett diskussionsforum där undersökaren och den intervjuade samtalar med varandra och försöker tillsammans komma fram till vad som är av intresse, men samtliga av våra huvudintervjuer kom att genomföras som samtalande intervjuer.

3.6 Intervjuplan

Vi beräknade att intervjuerna skulle ta cirka 1,5 timmar. Detta eftersom en längre intervju skulle kunna leda till att intervjupersonen tröttnar och därför inte svarar genomgående på frågorna. Detta kan leda till att den intervjuade lämnar felaktig information för att hon/han inte orkar med en djupare diskussion. Risker är också att vi intervjuare blir mindre uppmärksamma och inte hinner anteckna/uppfatta det som sägs.

Då vi inte hade någon djupare förkunskap inom området och branschen samt inga i förväg bestämda mönster som kunde klassificeras så bestämde vi oss för att arbeta utefter ett antal strukturerade områden i vår intervjuplan. Vi valde tre bredare områden (avregleringarna, konkurrenssituationen och övrigt, i huvudsak EU/EMU) för att kunna utveckla de intressanta områden som eventuellt skulle kunna komma fram under intervjun utan att behöva hålla oss till en i förväg bestämd frågeplan.

Vi mailade intervjupersonerna ett antal intervjufrågor inom de tre bredare områdena i förväg och förberedde följdfrågor inom varje fråga (se bilaga 2). Följdfrågorna ansåg vi vara viktiga eftersom vi ville att intervjuerna skulle flyta på så smidigt som möjligt och för att undvika pinsamma tystnader. Vi valde att under intervjuerna anteckna det som sades för att på det sättet få intervjupersonen att känna sig bekväm och väl till mods.⁷⁵ Bandspelare har ibland en tendens att få den intervjuade att känna sig obekvämt, vilket kan hindra deras vilja att prata öppet. Vi utformade frågorna med utgångspunkt i syftet samt "testkörde" dessa på en professor med stor kunskap inom vårt ämnesval. Detta för att skapa de bästa frågorna avseende innehåll och utformning. Efter intervjuerna försäkrade vi oss om informationens korrekthet genom att ge intervjupersonerna möjlighet att läsa igenom materialet och sedan ge sitt intervjuomedgivande.

⁷⁵ Bjerke, B. (2003 s. 248)

3.7 Datainsamling

Det finns två typer av datainsamling, primärdata och sekundärdata.⁷⁶ Primärdata är sådan information som inte finns lagrad någonstans och samlas in genom intervjuer, enkäter, observationer etcetera. Sekundärdata är den typ av data som redan är skriven och ofta är bearbetad samt lagrad i form av exempelvis tidningsartiklar, databaser och annat skriftligt publicerat material. Vi valde att använda oss av framförallt primärdata i vår undersökning då vi samlade in den största delen av vårt empiriska material genom intervjuer med personer vid nischbankerna Länsförsäkringar Bank, SkandiaBanken och ICA Bank samt med de fyra storbankerna: SEB, Handelsbanken, FöreningsSparbanken och Nordea. Förutom bankerna intervjuade vi även Svenska Bankföreningen, Finansdepartementet, Finansinspektionen, Riksgäldskontoret och Konkurrensverket. Att vi valde att primärt förlita oss på primärdata berodde på att det vi ville studera var ett område som inte är kvantifierbart och där ingen tidigare forskning gjorts.

Vi har båda deltagit under samtliga intervjuer. Under intervjuerna har vi haft två olika ansvarsområden som vi alternerat. Det ena var att ansvara för anteckningar och det andra att driva samtalet med intervjupersonerna. Efter intervjutillfällena har vi gått igenom våra anteckningar och skrivit ihop ett manus som senare använts som underlag för vår framställning av empirin. Den sekundärdata som vi samlade in, exempelvis via tidningar, Internet, tidigare studier och rapporter, användes för att bygga upp referensramen och ge oss en förståelse för branschen och situationen som helhet.

3.8 Källkritik

Den källkritik vi önskar göra läsaren uppmärksam på är bland annat att rapporter och utredningar vi använt oss av kommer från åren 1999-2002 vilket innebär att de kanske inte är helt i fas med dagens situation. Dock är dessa rapporter och utredningar de senaste utgivna inom området och vi valde dessutom att endast återge de avsnitt som vi fann var relevanta för uppsatsen. Samma situation gällde för de böcker vi använde oss av. Vad det gäller de artiklar vi använt är de flesta högaktuella, men kan ha influerats och vinklats av skribenten.

Viss kritik måste riktas mot datainsamlingssättet då vi som intervjuare omedvetet kan vara påverkade av situationen och tidigare förkunskap. Objektiviteten i uppsatsen kan bli lidande på grund av vår subjektivitet men vår medvetenhet om detta bör ha minskat risken. Våra intervjupersoner delade alla med sig av sina åsikter till oss, och eftersom vi hade valt en hermeneutisk ansats där vi försökte tolka och förstå, var det svårt för oss att avgöra om intervjupersonen var objektiv till frågorna.

Ytterligare kritik kan riktas mot källor som exempelvis Internet och sifferunderlag. Internet på grund av dess föränderliga natur, vilket vi dock har försökt råda bot på genom att noggrant i vår referenslista dokumentera exakt var och när informationen är hämtad. Det sifferunderlaget (marknadsandelar etcetera) vi har presenterat är de senaste aktuella men dessa är dock färskvara och ändras ofta. Avslutningsvis undersöker vi en bransch i ständig förändring, vilket kan försvåra arbetet med uppsatsen.

⁷⁶ Nilsson, F. Deric, H. (2002 s. 8)

4 Empiri

I det följande stycket kommer vi att presentera den empiri vi fick fram genom våra tolv intervjuer med storbankerna, nischbankerna och myndigheterna. Det insamlade materialet kommer att presenteras som sammanfattningar av varje intervju. Intervjuerna är sammanställda utefter våra anteckningar och samtal med intervjupersonen, dock har intervjupersonerna fått möjlighet att ge sitt medgivande till den sammanställda texten. Inledningsvis i varje intervju finns en kort presentation av intervjupersonen.

Här nedan följer intervjuerna uppdelade i de tre intervjugrupperna; fyra storbanker, tre nischbanker och fyra myndigheter (och Svenska Bankföreningen).

4.1 Fyra storbanker

Nedan presenteras intervjuerna med de fyra storbankerna. De intervjuade är Per Anders Fasth – SEB, Magnus Ugglå – Handelsbanken, Björn Elfstrand – Föreningssparbanken och Bo Eriksson – Nordea.

4.1.1 SEB: Per Anders Fasth – Senior VP, Head of IR & Communication

Per-Anders Fasth utbildade sig på Handelshögskolan i Stockholm och fick efter avslutande studier arbeta på Statoil i Stavanger, Norge. Där blev han kvar i tre år innan han började arbeta för Mc Kinsey i Stockholm. Efter sex år på Mc Kinsey började han år 1995 arbeta på Skandinaviska Enskilda Banken (SEB). Fasth är i dagsläget Investor Relationschef och Koncerninformationschef. Tidigare roller och uppgifter inom koncernen inkluderar ställföreträdande chef för private banking, involverad i SEB: s tyska förvärv⁷⁷ samt integrationsfrågor inför den eventuella fusionen med Föreningssparbanken.

Enligt Fasth fick bankbranschen först konkurrens från "icke-banker" exempelvis bilbolag som startade upp finansbolag och branschglidningen mellan bank- och försäkringsbolag. Han anser vidare att avregleringen varit bra för kunderna prismässigt och att avregleringen i sig hade stor påverkan på prisutvecklingen, men däremot inte särskilt stor påverkan produktmässigt.

SEB har cirka 100 miljoner kontakter med kunder i Sverige per år och av de är fyra miljoner face-to-face med kunden. Fasth menar att det fysiska mötet har blivit allt viktigare. SEB trodde tidigare att man kunde minska antalet kontor men de har märkt att mycket värde ligger i mötet med kunden och har ändrat sig i det avseendet då det visat sig att kunderna har mer krav och är mer medvetna. Fasth säger att SEB måste vara mer lyhörd som bank för att kunna ge kunderna vad de vill ha och för att lyckas.

Fasth berättar att nischbankerna har liten påverkan på marknaden, men stor påverkan på priset, och om bankerna hade agerat fortare med att gå ner i pris kanske nischbankerna inte kunnat få samma grepp. Han fortsätter med att säga att det finns ett kompetenshinder för nischbankerna. På de mer komplicerade produkterna har

⁷⁷ BFG, den femte största privata affärsbanken i Tyskland

nischbankerna det svårt. Detta då kompetens tar tid att bygga upp och kostar pengar att köpa in. Nischbankerna, menar Fasth, fick tidigt framgång på grund av att de plockade "russinen ut kakan" vilket lämnade bankerna med de produkter vilka genererade lägre lönsamhet.

Fasth påpekar också att SEB, som har starkt fäste i storstäderna, har en annan kundgrupp som är mer illojal. Med det menar han att i den kundgruppen är det vanligare att man har mer än en bank. De konsumenter som använder sig av lokala bankkontor på sin ort tenderar att vara mer lojala. En missnöjd kund kanske inte lämnar sin bank på en gång men tar sin nästa affär till en annan aktör. Detta leder till att bankerna förlorar i volym per kund.

Fasth säger att om man jämför svenska priser på privatbankmarknaden med utländska finner man de mycket låga. Den svenska prisnivån är mycket konkurrenskraftig fortsätter han. Priserna har gått ner markant sedan mitten av 90-talet, marknaden är mer transparent idag, vilket i dagsläget inte ger en så stor förtjänst på privatbankmarknaden. Detta drabbar SEB såväl som nischbankerna som har svårt att finna lönsamhet. Fasth tror att om Sverige hade varit med i EMU idag skulle hindret för utländska aktörer att köpa eller skapa sig en "plattform" varit lägre.

SEB bevakar sina konkurrenter regelbundet, tittar på vad de har för funktioner, produkter, prissättning etcetera. SEB konkurrerar på flera sätt, bland annat införde SEB hög ränta till de trogna kunder som har stor volym i banken. Fler av medarbetarna rör sig dessutom mot rådgivningsrollen eftersom SEB konkurrerar mycket med sin kompetens och personliga rådgivning. Priser är lätta att kopiera/ändra från dag till dag, säger Fasth, medan det är svårare att fort ändra eller bygga upp kompetens. Dessutom utvecklar SEB ett antal produkter och tjänster för stora företag varav en del av dessa kan användas för mindre företag eller stora privatkunder. Detta skapar en synergieffekt som nischbanker kanske inte har. Fasth nämner också att SEB har arbetat mycket med kostnadssidan då marginalen pressats på grund av konkurrensen. I de baltiska länderna har SEB en stor andel av marknaden men har haft svårt att öka sina markandsandelar i Sverige och söker därför nya sätt att öka volymen per kund i Sverige. Fasth understryker att vinsten i reala termer inte har ökat för banken utan att man har pressat kostnaderna och att effektivitetsvinster har gått till kunderna.

4.1.2 Handelsbanken: Magnus Uggle – Vice Verkställande Direktör

Magnus Uggle är utbildad nationalekonom och civilingenjör. Uggle arbetade för Riksbanken i tre år men har sedan tjugo år tillbaka arbetat på Handelsbanken. Han var chef för verksamheten i New York under fyra år. Därefter arbetade han i sju år med att bygga upp den internationella rörelsen i Norden och utanför. Idag är Uggle Vice VD med ansvar för bland annat Stockholmsregionen.

En av de viktigaste avregleringarna var enligt Uggle att utlåningstaket avskaffades 1985. I och med detta växte utlåningen snabbt och Uggle anser att det hade varit gynnsamt om beslutsfattarna hade genomfört skattereformen innan man hade avreglerat kreditmarknaden. Detta hade minskat värdet av ränteavdrag och därmed låneefterfrågan, vilket i sin tur hade mildrat den överhettning som senare ledde fram till

fastighets- och finanskrisen. Avregleringen kunde med fördel ha skett mer successivt säger Uggle. De spelregler som fanns tidigare grundades i ett makrotänkande medan dagens regler däremot ofta drivs fram av exempelvis konsumentintressen. Alltsedan försäkringsbolag och banker tilläts att bedriva varandras verksamhet har bankerna tagit en större marknadsandel av försäkringsverksamheten än vice versa.

Handelsbanken har bemött den förändrade konkurrensen genom att erbjuda ett helhetskoncept, fokusera på nöjda kunder och att sköta sig väl som bank. Uggle fortsätter med att säga att Handelsbanken systematiskt arbetar med konsumentundersökningar både lokalt och nationellt. Dessutom arbetar de med att konstruera produkter som ska vara mer attraktiva för konsumenten. Uggle understryker att den personliga kontakten med kunden fortfarande är av stor vikt.

Uggle menar också att Handelsbanken har haft fördel av att de under finanskrisen som enda storbank inte bad regeringen om hjälp. Detta gjorde att de framstod som det säkra alternativet och därmed kunde ta marknadsandelar. Den föreslagna fusionen mellan Föreningssparbanken och SEB kan också ha skapat en viss oro bland konsumenterna tror Uggle, vilket även det har gynnat Handelsbanken. Handelsbanken har idag kreditvärderingen AA (max är AAA) vilket är den högsta kreditvärderingen utdelad till banker i Sverige.

Enligt Uggle har Handelsbanken en bra lönsamhet på sina privata kunder men han påpekar att marginalerna har pressats och då speciellt på inlåningssidan. Detta beror på en låg reporänta satt av Riksbanken men även på en ökad konkurrens. Uggle fortsätter med att säga att Handelsbanken föredrar en kund med fem förbindelser, istället för fem kunder med en förbindelse var, eftersom kontaktkostnaden i det senare fallet blir betydligt högre. Uggle säger att man kan se tendenser till att yngre människor är mer benägna att "shoppa runt" efter det bästa erbjudandet på marknaden.

Uggle säger att han bland de utländska bankerna ser en stor potentiell konkurrent i Den Danske Bank då de gör det som Handelsbanken gör i andra nordiska länder. Handelsbankens koncept bygger på lokalt beslutsfattande med endast geografiska begränsningar. Varje kontor har sin egen resultaträkning och fattar en stor del av besluten själva. Uggle är av åsikten att detta är fördelaktigt för både kunder, personal och aktieägare. Då kontoren är separata enheter innebär detta att Handelsbanken kan göra jämförelser mellan kontoren och använda sig av benchmarking för att utveckla och förbättra där möjlighet finns.

Uggle tycker att konkurrensen överlag är mycket tuff idag och att antalet aktörer är stort. Han påpekar att idag är det en mer jämn konkurrens inom branschen. Uggle ser idag inga infrastrukturhinder som skulle kunna hindra ett inträde på marknaden. Dock tror Uggle att det är svårt för nya nischbanker att etablera sig med kontor eftersom det är dyrt och många bra lägen är upptagna i städer där det skulle kunna vara intressant för nischbankerna att etablera sig.

Idag är det enklare att öppna bank över gränserna än tidigare och Handelsbankens inträdesbarriärer i andra länder har minskat kraftigt säger Uggle. Tidigare krävde flertalet länder att banker skulle ha ett mer komplett banksystem när man startade en bankverksamhet men idag har dessa krav sänkts och därför är det lättare för nya aktörer

att etablera sig på marknaden. Uggle tror att Sverige som marknad idag inte är så intressant för utländska aktörer men att en ökad harmonisering av reglerna inom EU och införandet av Euron kommer att ändra på detta.

Uggle tror att nischbankerna kommer att finnas kvar, en del kommer att lyckas bättre än andra, exempelvis Länsförsäkringar Bank då de har en lokal förankring via kontoren och sin hemsida. Uggle tror att fler aktörer kommer att komma in på marknaden men att det då handlar om nischbanker som är än mer specialiserade, exempelvis den nya nischbanken Forex eller Citibank. Vidare säger Uggle att det nystartade Svea Ekonomi bevisar att det går att komma in som ny aktör på marknaden men att det återstår att se hur det går för dem.

Uggle anser att det på kort sikt är negativt för Sverige att vara med i EMU men att det på lång sikt skulle gynna Sverige. Det är på kort sikt negativt för bankerna då omställningskostnaderna till EMU idag är kostsamma. Att vara med i EMU skulle innebära högre konkurrens, högre tillväxt och fler möjligheter spår Uggle.

4.1.3 Föreningssparbanken: Björn Elfstrand – Senior Vice President

Björn Elfstrand är utbildad internationell ekonom och började som trainee 1989 på Föreningssparbanken (FSB) och han arbetade då inom valuta och finans. Elfstrand arbetade sedan på det ekonomiska sekretariatet med bland annat valuta och konjunkturbedömningar. Han tillhörde bankutvecklingsstaben under finanskrisen och arbetade efter det fem år som försäljningschef på Spintab. Sedan tre år tillbaka är han chef för FSB: s produktområde betalningar.

Vad gäller avregleringarna tycker Elfstrand att de var mycket bra då de då gällande reglerna hade många och ibland svårförståeliga undantag. Det som var bra med avregleringarna var framförallt att regleringar runt de praktiska delarna togs bort och därigenom förändrade synen på bankernas roll. Det Elfstrand anser var mindre bra med avregleringen var dess takt, form, genomförande och villkor. Dessutom tycker Elfstrand att kontakten och samarbetet med myndigheterna under denna tid var obefintlig, vilket gjorde att nya avregleringar ibland kom som en chock för bankerna. Vidare kom avregleringarna sent, anser Elfstrand, då "bubblor" hann byggas upp i den svenska ekonomin, vilket underblåste finanskrisen.

Elfstrand säger att det inte är lätt att tjäna pengar på att starta bank då det kräver stora investeringar och att det finns många regler att efterleva. Han ser ICA Bank som en viktig aktör då de är vana vid försäljning, har ett bra butik-/kontorsnät och är allmänt proffsiga. ICA Bank har en konkurrensfördel som inga stora banker har då de exempelvis kan ta mer betalt för smör och bröd och därigenom ha "råd" att erbjuda kunden en högre ränta. ICA hade också en kundbas att tillgå vilket har varit basen för deras start av bank och det kommer att vara det man kan bygga sin framtida framgång på tror Elfstrand.

FSB har bemött konkurrensen genom att vara innovativa på ett flertal sätt. De gör bland annat punktinsatser med exempelvis konton med hög ränta som matchar nischbankernas erbjudanden. FSB avvaktar ofta med nya erbjudanden för att se vilken effekt och styrka som ligger bakom nischbankernas erbjudande, detta för att om FSB ändrar ränta får det mycket större genomslag då de har en större kundstock än nischbankerna. FSB tittar

också på hur inkomstflödena påverkas av de nya aktörerna. Elfstrand säger att FSB tjänar pengar på konsumenten vilka därför fortfarande är en viktig del för banken. Vidare säger han att konsumenterna vill ha både en storbank och en nischbank och att valet inte står mellan antingen eller vad det gäller kontor eller Internet. FSB har därför satsat mycket på att förändra vilka typer av tjänster deras bankkontor erbjuder och lutar idag mer mot rådgivning. Elfstrand tror på volymtillväxt samt större marknadsandelar för FSB i framtiden.

Konkurrensen är mycket hård idag säger Elfstrand, vilket nischbankerna har bidragit till, och han påpekar att om FSB ligger fel prismässigt tappar de direkt affärer. Idag ser inte Elfstrand att det finns några formella hinder för nya aktörer men säger samtidigt att de stora bankernas skalfördelar och deras utbredda kontorsnät kan vara hindrande. Dessutom ser han tillgången på kompetens som en konkurrensfaktor där nischbankerna kan ha det svårt att hävda sig. Elfstrand säger att om en stor utländsk bank vill etablera sig i Sverige kommer det att ske genom ett förvärv av någon stor svensk aktör.

Elfstrand påpekar under intervjun att det svenska banksystemet aldrig hade haft den effektivitet som det har idag om det inte varit för koncentrationen av banker som vi har i Sverige. Exempelvis har Tyskland med sina 5000 banker inte gynnat kunderna då dessa aktörer i många fall har olika system vilket försvårar för kunderna att använda sig av flera aktörer.

Trenden går mot en tydlig återreglering säger Elfstrand. Denna består av det konsumentskyddande perspektivet (bland annat Rådgivningslagen), den politiska dimensionen och EU. Den politiska dimensionen innebär bland annat att bankerna ska agera som om Sverige hade Euron och var medlemmar i EMU. Vad gäller EU och målet om att standardisera kommer politikerna, om medlemsländerna och Sverige inte lyckas uppnå målet, att istället reglera. Att stå utanför EMU är dåligt för både bankerna, konsumenterna och Sverige enligt Elfstrand. I och med utanförskapet får svenska banker en sämre likviditetstillgång vilket drabbar konsumenten.

4.1.4 Nordea: Bo Eriksson – Head of Household Sweden

Bo Eriksson började efter sina studier, vid 23 års ålder, att arbeta på Sveriges Kreditbank. Han har i år arbetat sammanlagt 30 år på Nordea där han innehaft ett flertal poster. Bland annat har han varit både kontors- och regionschef, varit VD för Postbanken, startade Internetbank, varit rörelsechef samt arbetat med privatfrågor sedan 1986. Sedan drygt två år är han Head of Household i Sverige.

Eriksson anser att den stora förändringen som avregleringarna under 80-90-talen innebar, och som också var positiv, var att folk fick möjlighet att låna pengar på ett helt annat sätt. Det fanns ett uppdämt konsumtionsbehov hos kunden, exempelvis vad det gällde bilar och bostäder, som nu fick fart. Dessutom, fortsätter Eriksson, förändrades synen på att låna och att ha krediter i samhället och inom bankerna var inställningen att det var bara att "köra på". En annan positiv sidoeffekt var att det kom en produktflora som aldrig funnits tidigare. Mycket av detta berodde på att man på privatsidan började använda sig av produkter med ursprung från företagssidan. Det som var negativt med avregleringarna, anser Eriksson, var dock att det gick för fort, att varken kunder eller företag hann med i den snabba utvecklingen. Idag har marknaden kommit ikapp och det

finns en "sundhet" på ett helt annat sätt exempelvis på hur man ser på återbetalningsförmågan hos kunden.

Eriksson säger att det sedan avregleringarna har tillkommit otroligt många nischaktörer och att antalet aktörer idag ligger runt 30 stycken. Dessutom, fortsätter han, är konkurrensen oerhört mycket skarpare idag, även om de fyra stora bankerna sätter standarden i flera avseenden. En trend Eriksson sett är att det idag finns många fler "delkunder", folk köper lite här och lite där istället för att vara helkund hos en enda aktör. Kunden har blivit rörligare trots att det fortfarande upplevs som, och i vissa fall är, svårt att byta bank.

Strategin på Nordea, berättar Eriksson, är att ha fullservicekunder. Många kunder föredrar fortfarande att vara fullservicekund eftersom de slipper "gå runt" utan kan ha "one-stop-shop". Nordea konkurrerar med nischbankerna genom att besvara konkurrensen med exempelvis matchade inlåningsräntor. Nordea är även ensamma om sitt "kundprogram" som innebär att ju mer volym kunden samlar i banken, desto bättre pris får kunden. Eriksson säger att Nordea inte är en bank för alla och att deras strategi, för att kunna ha ett konkurrensmässigt pris, är att ha så många fullservicekunder som möjligt. Detta är en stor förändring i tankesätt sedan 1985 då Nordea försökte tillfredsställa alla typer av kunder. Förändringarna på marknaden har dock tvingat banken att nischas sig mer för att klara konkurrensen. Vad gäller Nordeas kontor berättar Eriksson att banken snarare behöver fler kontor än färre. Detta är en effekt av att Posten successivt dragit sig ur finansdelen och att denna struktur försvann för Nordea i samband med detta.

Bankrörelselagen kallar Eriksson en ny avreglering men tror inte att de nya inlåningsföretagen kommer att påverka branschen negativt. Eriksson fortsätter med att säga att banker inte bör underskatta kundens kunskap och intelligens och de val de gör med sina besparingar. Den stora delen, cirka 70 procent, inom Nordea är "retail" det vill säga privatkunder och små företag. Eriksson säger att Nordea tjänar mer på kunder som är fullservicekunder än exempelvis de som endast har ett lönekonto. Han tycker det är fel att kalla kunder olönsamma eftersom det är bankens fel om de är olönsamma. Nordeas mål är att attrahera kunden att samla mer hos Nordea.

Eriksson spår att fler "nischade" nischaktörer kommer att komma i framtiden. Han nämner även SBAB och ifrågasätter om det verkligen är statens sak att på detta vis påverka en branschprissättning. Han tror att andra aktörer skulle ha kunnat göra detta lika bra. Svårt att konkurrera med SBAB eftersom de har helt andra avsättningskrav än exempelvis Nordea.

Eriksson säger att den Svenska marknaden är för liten och att det därför finns en avsaknad av utländska aktörer. Det kostar helt enkelt för mycket att etablera sig från grunden i Sverige. Däremot, fortsätter Eriksson, är det betydligt enklare och mer attraktivt för en utländsk aktör att köpa en redan befintlig bank i Sverige.

Nordea skulle gärna ha sett att Sverige gick med i EMU. Om så hade skett skulle man kunnat erbjuda hela sortimentet i Euro. Nordea är redan en EMU-bank i Finland och kan erbjuda krediter i Euro även i Sverige. Nordea arbetar för att få bort landsfunktionen

med mål att kunna driva verksamheten lika i alla länder. Han säger dock att vissa skattemässiga hinder alltid kommer att finnas kvar mot detta.

Det har på senare tid skett en stor produktutveckling i Sverige, säger Eriksson, som beror på utländska influenser som lett till nya produkter. Trenden är förändringen med hur man jobbar med sitt bundna kapital, att man exempelvis mer ofta belånar sitt hus. Eriksson tror också "att dö skuldfri" är ett begrepp som kommer att försvinna.

Banksystemets tillgänglighet är en annan trend Eriksson ser, att bankernas öppettider förändras mer och mer i framtiden då man nu kan nå många aktörer dygnet runt, varje dag, året om. Eriksson säger att det är kunden med sina nya krav som har drivit fram denna utveckling tillsammans med ny konkurrens från nya aktörer. Avslutningsvis tror Eriksson att vi kommer att få se mer konkurrens i framtiden. Att man kan läsa i tidningar om den bristande konkurrensen tror han grundar sig i ett politiskt syfte att hetsa bankerna till att ge bättre priser och villkor.

4.2 Tre nischbanker

Nedan presenteras intervjuerna med de tre nischbankerna. Intervjupersonerna är Lars Holmqvist – SkandiaBanken, Håkan Carlsson – Länsförsäkringar Bank och Jörgen Wennberg – ICA Bank.

4.2.1 SkandiaBanken: Lars Holmqvist - Marknadschef

Lars Holmqvist är utbildad ekonom vid Stockholms Universitet. Han arbetade efter avslutade studier inom finansbolagsbranschen i ett flertal år. År 1985 började Holmqvist arbeta för Nevi Finans. 1988 köptes företaget Nevi Finans av Skandia och bytte 1991 namn till Skandia Leasing. År 1994 grundades SkandiaBanken där Holmqvist arbetat som bland annat försäljningschef och nu som marknadschef.

Avregleringarna kom för sent men var nödvändiga och bra tycker Holmqvist. Under avregleringarnas tidsperiod säger Holmqvist att branschen präglades av en påtaglig "följa-John" kultur och då speciellt vad det gäller värderingen av fastigheter. Holmqvist fortsätter med att säga att avregleringarna var stora, kom mycket snabbt och att regeringen underskattade chocken de skulle få på marknaden. Det hade därför kanske varit bättre ifall avregleringarna hade skett mer successivt säger Holmqvist.

Finanskrisen i början av 90-talet öppnade upp en möjlighet för Skandia att starta bank då det allmänna missnöjet med bankerna skapade en efterfrågan för nya alternativ, säger Holmqvist. Den tekniska utvecklingen under denna tid erbjöd möjligheter till nya tjänster såsom talsvar och senare Internet och var en förutsättning för Skandias möjlighet att starta en bank berättar Holmqvist. Utan denna tillgång till ny teknik hade det varit för dyrt att starta bank konstaterar Holmqvist. Vidare säger han att det vid uppstarten av SkandiaBanken var mycket svårt att som ny aktör få tillgång till de olika banksystemen och då framförallt till bankomaterna. Det var väldigt dyrt att få tillgång till bankomaterna och Holmqvist beskriver hur SkandiaBanken fick "hota" sig fram för att slutligen få gehör för sina problem av Konkurrensverket. Idag finns dock ett regelverk för detta så en ny aktör bör inte ha några problem att ansluta sig säger Holmqvist.

SkandiaBanken konkurrerade till en början endast med bra räntor på insatt kapital, men är idag är en fullsortimentsbank enligt Holmqvist. Holmqvist berättar också att både Länsförsäkringar Bank och SkandiaBanken är mer av fullsortimentsbanker än nischbanker idag. Detta är ett sätt för dem att möta konkurrensen. Holmqvist tycker vidare att det blir en oligopolliknande situation eftersom banktjänster av många kunder upplevs som lågintresseprodukter, vilket medför en mycket låg rörlighet mellan bankerna. Kunderna är dessutom ofta oinformerade och Holmqvist påpekar att de kunder som byter bank i hög grad gör det av rationella skäl.

Holmqvist fortsätter med att säga att nischbankerna absolut har påverkat konkurrensen och satt press på de stora bankerna. Tidigare gav de stora bankerna i många fall inga räntor alls, vilket de idag är tvungna till ifall de vill värna om sina kunder säger Holmqvist. Dessutom saknar, i många fall, nischbankerna kontor vilket är en kostnadsfördel.

De stora bankerna är mer aktiva och uppmärksamma idag tycker Holmqvist och tror att det beror på att de har känt av det ökade konkurrenstrycket. Storbankerna hjälper vidare inte till med att underlätta prisjämförelser. Informella hinder för konkurrens är exempelvis att storbankerna vill ha en kunds alla affärer annars blir det dyrare för kunden. Detta tycker Holmqvist är ett fullt sätt att tvinga till sig fler affärer.

Holmqvist förutspår att de nya aktörer som kommer att komma in på den svenska marknaden kommer att vara än mer nischade som nischbanker än tidigare. Detta på grund av att starta storskaligt som bank är i dagens konkurrenssituation för svårt och dyrt.

Vad det gäller utländska bankers intresse tror inte Holmqvist att det är så många som är intresserade av den svenska marknaden. Dels för att den är relativt tekniskt avancerad och för att Sverige fortfarande har sin inhemska valuta. Att bygga upp en ny, egen Internetplattform, vilket en utländsk bank skulle behöva göra ifall den vill etablera sig själv i Sverige, kan det vara svårt att göra med lönsamhet enligt Holmqvist. Holmqvist uttrycker förvåning över att det finns så få utländska aktörer i Sverige medan de fyra stora svenska bankerna finns i Europa. Ett scenario Holmqvist kan se är att en utländsk bank köper upp en befintlig svenska bank för att då slippa dyra tekniska investeringar. Svenska banker är effektiva och kostnadsmedvetna vilket eventuellt kan skrämja bort många utländska aktörer. Holmqvist tror att branschen kommer att bli mer transnationell med fler banker över gränserna efter ett inträde i EMU.

4.2.2 Länsförsäkringar Bank: Håkan Carlsson – Chef Bank på LF-bolag

Håkan Carlsson har en dubbelexamen i ekonomi från Lunds Universitet och Lantbruksuniversitetet i Göteborg. Carlsson var den första akademikern på Västra Sveriges Föreningsbank (senare del av Föreningssparbanken) och fick anställning som kreditchef år 1979. Carlsson arbetade sammanlagt 15 år inom Föreningssparbanken i olika roller exempelvis affärschef och rörelsechef. Han blev sedan VD på Landshypoteks största dotterbolag när Landshypotek skulle göras om och blev kvar där i drygt tre år. År 1996 blev Carlsson tillfrågad om att bli vice VD och chef för bankrörelsen på Länsförsäkringar Bank som startades 1997. År 1998 fusionerades Länsförsäkringar Bank med Wasa Banken och de fick då kunder och butiksnät i Stockholm. Wasa Banken

fungerade också som en drivkraft för tillväxt eftersom de var ett företag som genererade pengar.

Länsförsäkringar Banks taktik var att som nystartad nischbank först slå sig in på inlåningssidan för att stötta sin försäkringsdel. Länsförsäkringar Banks främsta uppgift var alltså, och är fortfarande, att förse Länsförsäkringars sakförsäkringskunder med finansiella tjänster. Efter inlåning kom blanco lån och ytterligare fler produkter lades till efterhand. Carlsson berättar att Länsförsäkringar Bank har gått från att vara nischbank till fullsortimentbank. Avkastningen för Länsförsäkringar Bank är idag 6,3 procent på eget kapital per september 2004 säger Carlsson och har visat plusresultat sedan 1999.

De gamla reglerna, som fanns före avregleringarna, hämmade utvecklingen på marknaden anser Carlsson. Han ansåg att avregleringarna var bra och är allmänt en motståndare mot reglerade marknader. Tyvärr innebar avregleringarna en svår omställning för bankerna och de nya, stora flödena hanterades väldigt olika av bankerna. Carlsson berättar att förutsättningarna att starta Länsförsäkringar Bank blev bättre efter avregleringarna. Carlsson förutspår att de nya reglerna som kan ske inte kommer att bli så revolutionerande och inte heller hämmande.

Carlsson anser att det hitintills har varit lätt att konkurrera i branschen. Han säger vidare att kundernas ökade rörlighet och teknikutvecklingen har gjort det lättare att byta bank, vilket i en förlängning gör det lättare att starta bankverksamhet. Dock har det varit tufft att bygga upp kännedom och förtroende bland kunderna om att Länsförsäkringar Bank var en "riktig" bank. Enligt Carlsson spred storbankerna ut att nischbankerna inte var riktiga banker till sina kunder, vilket försvårade Länsförsäkringar Banks möjlighet att få förtroende hos kunderna. Fortfarande har Länsförsäkringar Bank inte tillräckligt hög kännedom hos kunden för att ha effekt på marknaden.

Idag är Länsförsäkringar Bank en fullsortimentsbank och strävar efter att ha så många affärer som möjligt med sina kunder. Vidare säger Carlsson att ju mer fullsortiment en bank är desto bättre eftersom lönsamheten är volymberoende. Länsförsäkringar Bank har för att möta den ökande konkurrensen sett det som nödvändigt att utveckla fler tjänster och gå mot mer fullsortiment. Det är också nödvändigt för en nischbank att ha en rik "mamma" annars klarar man sig inte på marknaden säger Carlsson.

Carlsson påpekar att det är storbankerna som styr marknaden helt och hållet. Storbankerna har höga avkastningskrav från sina aktieägare. En fördel som Länsförsäkringar Bank har är att de har en slimmad organisation samt att ägarna strävar mot att utveckla hela företaget med försäkring och banktjänster för att på så sätt fånga sina kunder och ställer därför inte lika höga avkastningskrav.

Carlsson tror inte att det finns några formella hinder för konkurrensen. Det är däremot inte lätt att söka oktroj för bankverksamhet, men det bör kanske inte heller vara alltför lätt att få förtroende att starta bank menar Carlsson. Därför bör denna process kanske inte förenklas ytterligare. Svea Ekonomis stil med att erbjuda inlåning till hög ränta och efter mycket kort tid gå ut i media med att nu kunde Svea Ekonomi inte hantera mer kapital kan upplevas som oseriöst tycker Carlsson.

Carlsson tror att ungefär hälften av nischbankerna kommer att försvinna och hälften bli kvar. Dessutom kommer troligen de nya aktörerna att bli mer specialiserade och nischade. Carlsson tror att framtiden inom konsumenttjänster inte är rådgivning utan snarare fler produkter inom pensionssparande och livförsäkringar.

Vad gäller EU: s påverkan på den svenska bankmarknaden kommer räntefluktationer att försvinna och en harmonisering att bli en effekt. Det hade varit positivt för samhället ifall Sverige hade gått med i EMU tror Carlsson. För Länsförsäkringar Bank var det dock bra att Sverige inte gick med i EMU. Detta då banken nu är mer skyddad från konkurrens och får mer tid på sig att bygga upp en stark position, samt att det hade inneburit stora förändringskostnader.

Carlsson tror att en stor utländsk bank kommer att köpa upp en svensk bank, men fortsätter med att säga att svenska banker är kostnadseffektiva och mycket bra vilket gör det svårt att "krama" ur dem så mycket högre vinster. Många utländska banker är inte lika välutvecklade och är därför i många fall inte i fas med svenska banker, vilket skulle kunna försvåra vid ett uppköp. Dessutom finns det stora kulturskillnader mellan medlemsländerna och bankmarknaderna vilket försvårar en internationalisering.

4.2.3 ICA Bank: Jörgen Wennberg – Verkställande Direktör

Jörgen Wennberg säger själv att han "föddes in i ICA", då både föräldrar och farföräldrar hade ICA butiker. Efter gymnasietiden läste Jörgen Wennberg till marknadsekonom på Köpmannainstitutet. Innan han började arbeta på ICA tävlade han i slalom. Wennberg har arbetat på ICA i 25 år i andra omgången. Han började sin karriär inom ICA som ekonomikonsulent och i andra omgången som importchef för "non-food" varor exempelvis girlanger, hemtextil och damstrumpor. År 1989 var Wennberg delaktig i att ta fram ICA kundkort och arbetade med utvecklingen av detta fram till år 1993, då han blev försäljningsdirektör för hela ICA koncernen. Denna position innehade Wennberg till år 1995 då han blev ansvarig för kunddatabasutvecklad värdeökning. Wennberg hade sedan 1994 drivit frågan om en bank och denna fråga blev projekt år 1999 med lansering 2002.

Wennberg säger att ICA hade problem vid sin lansering av ICA Bank vilket berodde på för lite strukturstyrning i projektet som kom "att spreta för mycket". Wennberg säger att anledningen till att ICA tog ett eget kort för kunderna var för att bankerna tog ut stora avgifter för användning av kort. ICA tog beslutet att satsa på en egen infrastruktur och själva bli kortutgivare och därmed konkurrera med bankerna 1989.

Betalandelen idag är 60 procent banker och 40 procent ICA kort, men för bara några år sedan var siffran den omvända. Anledningen till denna skiftning, enligt kundundersökningar, är att konsumenter idag vill ha så få kort som möjligt för alla sina tjänster och därmed få samlad kontroll över sin ekonomi. För att behålla kunder beslutade ICA att man antingen var tvungen att bli bankkortutgivare och att tillföra nya banktjänster. ICA valde att starta bank och ge ut egna kort då man enligt Wennberg inte ville förlora kontrollen över sin kunddatabas. Idag erbjuder ICA fler produkter utöver transaktionskonto, exempelvis krediter, bolån bottenlån, bolån toplån till våren och på sikt blacolån. Detta har vuxit fram på grund utav att kunderna efterfrågade fler banktjänster om de skulle ha ett ICA kort.

Enligt Wennberg måste en extern spelare i Sverige ta sig in i det svenska banksystemet och infrastrukturerna skapade av de fyra stora bankerna. Det är lätt att bli helt beroende av dessa bankers infrastruktur och kortsystem. ICA fattade därför beslutet om egna online betalterminaler kopplade till ICA:s kassasystem vilket var en stor investering men som ändå var billigare och gav en större frihet. Ett exempel på en nischbank som fick betala mycket för tillgången till uttagsautomat var SkandiaBanken år 2000 säger Wennberg. Wennberg säger vidare att de gamla strukturerna som de "äldre" bankerna byggt upp utprisade de nya bankerna på marknaden vilket gjorde att avregleringarna var bra men har tagit lång tid att få effekt.

ICA har idag ett bankomatsamarbete med de stora bankerna. Det senaste nya samarbetet är med Nordea där man ingått ett bilateralt avtal som innebär att ICA:s kort fungerar i Nordeas automater och Nordeas kunder kan ta ut pengar i ICA:s uttagsautomater samt i ICA butikernas kassor. Wennberg säger att ICA Bankens strategi har varit att hålla låga kostnadsstrukturer och ser sig som bankernas "Ryanair". ICA Bank är försiktig med att lägga till nya produkter utan håller sig till det de känner att de kan leverera med god kvalitet.

Wennberg säger att en av anledningarna till att så få byter bank idag är att kundbeteendet är trögrörligt och att "folk är lata, ointresserade och kräver att deras banktjänster måste bara funka!" Ett viktigt konstaterande är att svenska folket i generationer lärt sig att det ej lönar sig att byta bank. Han säger dock att det är mycket enkelt att byta bank då det bara är "ett klick bort" vilket gör att den självdrivande kunden, som ser det lönsamma och enkla, förmodligen är den som lättast byter bank. Enligt Wennberg har konsumentdialogen tidigare varit väldigt oseriös och missinformation har florerat, men han tycker att branschen nu håller på att genomgå en bra sanering, bland annat genom den nya rådgivningslagen. Han fortsätter med att påpeka att Bank- och Konsumentbyrån skulle kunna ta ett större ansvar för att förse konsumenter med mer information.

Nischbankerna väljer att rikta sig till privatbankmarknaden och inte företagsmarknaden eftersom kreditrisken ökar markant och det krävs en annan struktur inom företaget. ICA Bank gick år 2003 med ett negativt resultat på 165 Mkr, men Wennberg förutspår att de redan år 2006 har vänt till vinst.

Wennberg spår att fler banker kommer att startas men han säger också att en ökad konsolidering är trolig eftersom Sverige kan vara för litet för så många banker. Vidare säger Wennberg att de befintliga strukturerna är det som skapar inträdeshinder för nya aktörer. ICA har haft kraft i sin struktur i och med sitt butiksnät där kunderna kan sätta in och ta ut pengar, vilket gör dem mindre beroende av uttagsautomater. Wennberg spår att modern rådgivning kommer att komma mer och mer, vilket ICA Bank i dagsläget inte kan erbjuda. Wennberg ser Svensk Kassaservice som en framtid, eventuellt för ICA.

Vad gäller EU tror Wennberg att en harmonisering av lagstiftningen, trafikmöjligheterna (IT) och clearingsystem kommer att leda till en ökad konkurrens. Idag har alla medlemsländer lokala versioner av banksystem och saknar gränsöverskridande teknik. Även en förenkling av systemen leder till större konkurrens tror Wennberg. Idag är bankerna tungt länderberoende, det vill säga att expandera utanför landets gränser innebär stora kostnader och risker som kanske inte väger upp förtjänsten. Wennberg tror

att det är en nackdel för Sverige att inte vara med i EMU då detta begränsar möjligheterna till en ökad konkurrens till konsumenternas fördel.

4.3 Myndigheter och Svenska Bankföreningen

Nedan presenteras intervjuerna med de fyra myndigheterna och Svenska Bankföreningen. De intervjuade är Kerstin af Jochnick – Finansinspektionen, Magnus Petrelius – Finansdepartementet, Thomas Franzén – f d Riksgäldsdirektör, Joachim Allard – Konkurrensverket, Johan Hansing – Svenska Bankföreningen.

4.3.1 Finansinspektionen: Kerstin af Jochnick– Avdelningschef Stabilitetstillsyn

Kerstin af Jochnick började sin yrkeskarriär på Riksbanken och arbetade då mycket med avregleringarna. Under finanskrisen 1991 började hon som utredare på Finansinspektionen. År 1995 blev hon chef för bankavdelningen och sedan årsskiftet är hon avdelningschef för stabilitetstillsyn. Tillsynsarbetet har som uppgift att både skydda "systemet" och konsumenten.⁷⁸ Finansinspektionen har hand om riskbedömning, att företagen är välorganiserade, att de redovisar på rätt sätt och har ett övergripande konsumentskydd. Efter finanskrisen arbetade Finansinspektionen mycket med företagets riskhantering.

Jochnick anser att man vid avregleringen borde ha uppgraderat tillsynen och att myndigheterna tidigare borde ha insett behovet av en starkare tillsynsmyndighet. Hon betonar att även om avregleringen var bra i många avseenden så bör man inte underskatta reglers betydelse då de har ett förebyggande syfte. Regler ger klara effekter om de inte följs exempelvis skadeståndsskyldighet. Jochnick påpekar dock att företag alltid försöker kringgå regler och detta var väldigt tydligt före avregleringarna då företagen använde sig av "kreativa" lösningar för att kunna efterleva reglerna. Jochnick är av den åsikten att de regler som behövs finns idag. Hon säger att det i dagsläget inte finns något i regelverket som hindrar konkurrensen.

Efter avregleringarna har utvecklingen gått snabbt. En positiv effekt för konsumenten var den större spridningen av produkter och den ökade tillgången på krediter. Flera alternativ har resulterat i mer makt och ökad rörlighet för konsumenten. Denna utveckling går dock långsamt eftersom kunden fortfarande är trögrörlig samt att det rör sig om en attityd- och generationsfråga. En negativ följd effekt av avregleringarna var att expansionen gick för snabbt, tillsynen blev lidande och krav på riskhantering saknades.

Jochnick anser att försäkringsbolagsbankerna har funnit sin nisch och går relativt bra, däremot går detaljhandelsbankerna, exempelvis ICA Bank, sämre. Hon tror att många nischbanker vid sin introduktion var av uppfattningen att de på grund av sin befintliga kundbas skulle lyckas bättre än de gjorde.

Ett sätt att rå på oligopolet, säger Jochnick, kan vara att storbankerna tvingas sälja av vissa delar av verksamheten. Jochnick fortsätter med att säga att konkurrenssituationen idag liknar en oligopolmarknad, men ändå inte eftersom konsumenterna idag har

⁷⁸ Finansinspektionen. (2004a)

betydligt fler alternativ än tidigare. Det finns inget i regelverket som egentligen hindrar nya aktörer men, säger Jochnick, kan de mycket höga inträdesbarriärerna vara ett hinder. De utländska banker som skulle kunna vara, eller redan är, intresserade av Sverige som marknad, är troligen mer intresserade av företagssektorn än av privatmarknaden. På företagssidan finns det pengar att tjäna medan privatmarknadssidan inte är en så lönsam del. Jochnick tror att vi i framtiden kommer att kunna se en större konkurrens på företagssidan men inte på privatbankmarknaden.

Under de närmsta åren kommer ett stort paket av regler att komma inom EU, bland annat Internationella Redovisningsstandarder (IAS) från år 2005 och nya kapitaltäckningsregler (Basel II) från år 2006.⁷⁹ EU arbetar, enligt Jochnick, mot att få en harmonisering och likformighet av reglerna samt en likvärdig tillsyn inom unionen.

I framtiden spår Jochnick en större flexibilitet för konsumenterna exempelvis att man enkelt kan låna pengar hos den bank och i det land man så önskar. Därför tror hon att Forex som nystartad nischbank har potential. En ny lag som infördes vid halvårsskiftet 2004 innebär att industriföretag som exempelvis Volvo får ägna sig åt inlåning. Denna typ av företag står ej under tillsyn av Finansinspektionen och behöver inte heller vara registrerade hos dem. Detta tror Jochnick innebär en risk för konsumenterna då de kan bli lurade och i värsta fall förlora sin insats eftersom denna typ av inlåning inte omfattas av den statliga insättningsgarantin. Jochnick uttrycker även oro för att denna nya möjlighet kan leda till penningtvätt.

4.3.2 Finansdepartementet: Magnus Petrelius – Finanssakkunnig

Magnus Petrelius är anställd som finanssakkunnig på Finansmarknadsavdelningen på Finansdepartementet (FD) där han bland annat arbetar med lagstiftningsfrågor för bankmarknaden. Ett av målen för lagstiftning är att i större utsträckning se till funktioner och att inte skapa institutionella barriärer eller inträdeshinder på marknaden som är omotiverade. Petrelius började sitt yrkesliv inom banksektorn och arbetade under 70-80-talen för SEB och i mitten av 80-talet blev han anställd på Finansdepartementet.

Vi började med att diskutera avregleringarnas historia. Petrelius berättade att under 70-talet och fram till mitten av 80-talet så var bankmarknaden hårt reglerad. Detta innebar att det fanns kvantitativa regler som styrde utlåning och andra placeringar och begränsningar av tillgången till marknaden vilket hade betydelse för konkurrensen. Därefter genomfördes betydande liberaliseringar. Det ifrågasattes bland annat varför bara försäkringsbolagen skulle få ha långsiktigt, skattesubventionerat sparande. Detta innebar att det beslutades att banker tilläts erbjuda långsiktigt pensionssparande men dock utan försäkringsinslag. En annan åtgärd som öppnade upp marknaden och ökade konkurrensen var att banker och försäkringsbolag tilläts äga varandra och därmed kunde erbjuda ett mer varierat produktutbud.

Bankkrisen i början av 90-talet banade väg för ökad konkurrens genom att förtroendet för de stora traditionella bankerna under krisen kraftigt sjönk. Detta skapade incitament för nya aktörer att etablera sig. Även den snabba teknologiska utvecklingen bidrog till att

⁷⁹ Finansinspektionen. (2004a s. 8)

fler banker, de så kallade nischbankerna, fick fotfäste. Några av dessa nya nischbanker har haft lönsamhetsproblem och flera har köpts upp av de etablerade bankerna.

Flera av de stora bankerna stängde under 90-talet ett stort antal av sina lokala bankkontor för att de förutspådde ett minskat behov på grund av den teknologiska utvecklingen. De senaste åren har denna utveckling dock vänt och de bankkontor storbankerna har kvar är man nu mån om att behålla då bankerna önskar vara nära kunden och synas, berättar Petrelius. Detta ger storbankerna en konkurrensfördel gentemot nischbanker som i flera fall bara syns på nätet. Vid halvårsskiftet 2004 genomfördes en betydande reform av bankregleringen enligt Regeringsproposition 2002/03:139 som innebar att även andra kreditinstitut fick tillåtelse att erbjuda inlåning. Även vanliga företag, exempelvis industriföretag såsom Ericsson AB, tillåts erbjuda inlåning. Skillnaden här jämfört med kreditinstitut och banker är att den statliga insättningsgarantin inte gäller. Bakgrunden till reformen var att öka konsumentens valmöjligheter vilket resulterat i en ökad konkurrens.

Vi diskuterade även varför det kan vara svårt för banker i Europa att etablera sig på den svenska marknaden. Petrelius menade att till stor del beror detta på att det i Sverige finns en hög teknologisk nivå och ett stort teknikintresse bland befolkningen. För utländska banker ses den svenska marknaden som svår att investera i ibland annat på grund av den höga teknologiska nivån. Vidare sa Petrelius att de kulturella skillnaderna försvårar utländska etableringar och är generellt ett hinder för en gemensam marknad inom Europa. Det gör att svenska folket i huvudsak hänvisas till svenska banker, vilket hämmar konkurrensen. Petrelius fortsätter med att säga att man inom EU arbetar med att harmonisera reglering och tillsyn mellan länderna, vilket han tror kommer att öppna upp bankmarknaden och konkurrensen. Det finns även en tendens att de etablerade storbankerna säljer produkter som levereras av utländska banker, exempelvis fondprodukter. Detta är ett alternativ till att de utländska bankerna etablerar sig på den svenska bankmarknaden.

Vid vårt resonemang om konkurrenssituationen var Petrelius åsikt att det sannolikt finns plats för fler nischbanker på den svenska bankmarknaden. Han menade att nischbanker kan komma med nya innovativa och kostnadseffektiva lösningar som inte resulterar i stora fasta kostnader, vilket storbankerna har med ofta gamla tekniska system. Petrelius påpekade att en fortsatt konsolidering av storbankerna troligtvis inte skulle tillåtas av Konkurrensverket då det skulle kunna skapa en snedvriden konkurrenssituation. Konkurrenssituationen skulle kunna förbättras enligt Petrelius men detta är svårt och är en process som tar lång tid.

4.3.3 Riksgäldskontoret: Thomas Franzén - f d Riksgäldsdirektör

Thomas Franzén är doktor inom nationalekonomi och började sin yrkeskarriär på Riksbanken i mitten av 70-talet. Där blev han kvar i 19 år innan han 1995 slutade och började som chef på Riksgäldskontoret där han arbetade i nio år. Han är numera nybliven pensionär och ägnar sig åt att måla och har en del styrelseuppdrag. På Riksbanken innehade Franzén flera befattningar och blev slutligen vice Riksbankschef. Under avregleringarna under 1980-90-talen var Franzén chef för utrikesavdelningen och utformningen av valuta- och penningpolitiken. Han arbetade under både den fasta och

den rörliga kronkursen och ansvarade för att ta fram prisstabilitetsmål. Han var en förespråkare för valuta- och finansavregleringen.

Franzén säger att inledningen till avregleringarna grundades i att man fann att bankerna upprätthöll en yttre fasad. Bankerna uppfyllde och följde alla regleringar men detta gjorde bankerna genom statistik mer än det faktiska beteendet, det vill säga att på ett skickligt sätt undgå reglerna. Regeringen svarade med att införa fler regleringar. Detta ledde fram till frågan om reglering av en marknad verkligen är ett normaltillstånd?

Franzén menar att man överskattar hur långt man kan nå med regler och lagar. Exempelvis kan den nya rådgivningslagen fungera som en slags "friskrivning" av ansvar. Problemet anser Franzén är dock att alla i branschen måste tycka att en reglering eller liknande är något bra, annars går "andan" förlorad. Finns inte "andan" handlar det ofta om att tänja på reglerna. Detta resulterar i en ond cirkel som tar bort ansvaret och ingen känner att de har det övergripande ansvaret. Vad Franzén skulle vilja se är "en påreglering i form av en anda".

Under slutet av 1980-talet pågick en banklagsutredning där bankerna ansåg att bank fick man bara vara om man kunde erbjuda fullt sortiment. Franzén anser att nischbankerna kom till mycket tack vare myndigheternas inställning. De ställde sig frågan "Varför skulle man egentligen hindra en nischbank bara för att de inte kunde erbjuda ett fulltaligt sortiment?" När nischbankerna först kom var storbankerna nervösa för priskonkurrens, men nischbankerna visade sig snart få mycket små volymer på grund av trögrörlighet bland konsumenterna. Många konsumenter uppfattar bankerna som en myndighet och finner på grund av detta det som svårt att byta bank och därmed flytta sina pengar.

Storbankerna har i dagsläget avkastning på eget kapital på drygt 15 procent, det vill säga en mycket hög avkastning. Denna siffra tror Franzén inte hade varit lika hög ifall konkurrensen var bättre och bankerna pressats till att gynna både sina kunder och inte bara aktieägare. Vidare säger Franzén att då den svenska bankmarknaden domineras av en oligopolstruktur blir inte konsumenten vinnaren utan aktieägarna, eftersom bankerna rationaliserar och effektiviserar sin verksamhet för att få hög lönsamhet.

Franzén berättar att det däremot är hård konkurrens vad det gäller marknadsföring men inte vad det gäller priskonkurrens. Detta visar sig genom att de stora bankerna har total dominans vad gäller information och "tänk". Även massmedia är delvis ansvariga för detta då de publicerar flera sidor med exempelvis fondinformation men sällan har de återkommande information om sparande. Generellt tycker Franzén att media bör vara mer kritiska i sin granskning av bankerna. Han anser också att en åtgärd som skulle kunna hjälpa informationsspridningen är om staten för en mer aktiv konsumentupplysande politik. Regleringar föds ur saker som till exempel missinformation, det vill säga när bankerna på ett medvetet sätt har informerat om något på ett sådant sätt att det uppfattas av kunden som något helt annat. Bankernas strategi är att tiga ihjäl de artiklar, synpunkter och den kritik som framförs av media och allmänheten. Detta tror Franzén beror på att de inte "vill väcka den björn som sover" och för att bankerna vet om att de har mycket att förlora på en offentlig diskussion. Ytterligare ett problem ur konsumentmarknadssynpunkt är enligt Franzén att ingen egentligen tar konsumenternas parti. Han påpekar att Konsumenternas Bank- och Finansbyrå mer helhjärtat kunde ta konsumentens sida, detta då byrån enligt Franzén

har sagt "att det kan vara bra att ha en storbank i alla fall". De borde mer analysera det omvända. Behöver man betala så mycket för att vara i en storbank?

Franzén ansåg tidigare att staten egentligen inte bör äga en bank eller liknande men han har ändrat uppfattning när det gäller SBAB. Han anser att staten får en hygglig avkastning och om konsumenten tjänar på det är det positivt. Dessutom har SBAB lett till en ökad konkurrens. Vidare anser Franzén att medierna bör uppmuntra konsumenterna att exempelvis vända sig till SBAB vid bolån. Det skulle pressa bankerna till ytterligare priskonkurrens.

4.3.4 Konkurrensverket: Joachim Allard – Föredragande

Joachim Allard läste till ekonom, med handelsrätt som huvudämne, vid Lunds Universitet. Efter att ha skrivit en uppsats om konkurrens fick Allard anställning på Konkurrensverket där han nu har arbetat som föredragande i knappt tre år. Allard tillhör finansgruppen där han arbetar främst med tillämpning av konkurrenslagen.

Allard konstaterar att all avreglering, eller regelreformer/omreglering som han föredrar att kalla det eftersom inga regler egentligen försvinner utan endast skrivs om, innebär att marknadskrafterna får styra mer och att fler företag får möjligheten att vara med på marknaden. Ur konkurrenssynpunkt anser Allard det vara positivt med de nya nischbankerna och inlåningsföretagen.

Allard berättar att alla medlemsländer inom EU Kommissionen arbetar efter en "Financial services action plan" som är en handlingsplan om integrering av de finansiella marknaderna i Europa. Denna handlingsplan syftar till att påskynda förverkligandet av en inre marknad för finansiella tjänster inom EU. Hela 93 procent av åtgärderna som föreslogs i denna handlingsplan har genomförts men Allard påpekar att detta tar tid då handlingsplanens direktiv kan ta tid att implementera i den svenska lagstiftningen. Allard menar att detta pågående lagstiftningsarbete ökar möjligheterna för konkurrens över gränserna.

För att undersöka konkurrensen gör Konkurrensverket en jämförelse av de olika produkter som konsumenten kan se som substitut. Allard säger att konsumenterna fortfarande är geografiskt beroende och att marknaderna är nationella för flera av produkterna. Allard förutspår att de geografiska marknaderna kommer att bli större i och med EU. Allard önskar inte uttala sig i EMU-frågan.

Allard säger att det fortfarande finns en del hinder för utökad konkurrens. Bland annat måste man få konsumenterna att bli mer informerade för att de ska kunna göra ett aktivt val. Brist på information och slentrian hos konsumenten anser han vara ett stort hinder mot en större konkurrens. Konkurrensverket gjorde en rapport tillsammans med Konsumentverket (Konkurrensverkets rapportserie 2001:5 Kapitel 4) berättar Allard, där verket konstaterade att konsumenter kan tjäna på att byta aktör exempelvis gällande bolån. Konsumenterna är helt enkelt inte medvetna om hur mycket de betalar för sina produkter och tjänster, och är inte heller medvetna om hur och var de kan tjäna på att byta aktör. Allard avslutar, fler och mer aktiva konsumenter skulle leda till en bättre marknad.

Allard säger att storbankerna fortfarande har en stor del av marknaden men att konkurrensen har blivit bättre i och med nischbankernas inträde. Detta kan också tydas ur siffran för inlåning för storbankerna som är minskande. Allard anser att det finns förutsättningar för nischbankerna att öka. Storbankerna har dock en fördel eftersom de har större möjligheter till "korsförsäljning" av produkter och tjänster samt att de har ett etablerat kontorsnät. Allard säger att många fortfarande uppskattar möjligheten att träffa sin bank "face-to-face".

Allard ser inträdeshinder för nya aktörer och säger att det kan för en ny aktör vara svårt att få tillgång till de etablerade betalningssystemen. Från 1993 fram till i maj 2004 har Konkurrensverket prövat en mängd avtal i flertalet branscher, inklusive bank. Ett fåtal av dessa har handlat om betalningssystem. I det så kallade CEK AB-ärendet ändrade Marknadsdomstolen Konkurrensverkets beslut. Konkurrensverket fann att det i endast en prövning förekommit prissättningar som stridit mot Konkurrenslagen. Parterna fick i det fallet dock sina avtal godkända vid ett senare tillfälle i Marknadsdomstolen, vilket innebär att Konkurrensverket som är en myndighet och Marknadsdomstolen hade olika uppfattningar i frågan.

Nischbankerna och övriga banker som inte är delägare i betalningssystemen, kan missgynnas vid samarbeten aktörer emellan vad gäller åtkomst och priser säger Allard. Betalningssystemen kan dock inte stänga ute nya aktörer utan alla nya aktörer har rätt att ansluta sig. Stora aktörer får i vissa fall en rabatt eftersom de bidrar till systemen på en större skala och får bland annat en lägre genomsnittlig kostnad per enhet, berättar Allard.

Allard hoppas att det kan bli mer attraktivt för utländska aktörer att sälja banktjänster i Sverige i och med EU:s fortskridande och integrering. Han konstaterar vidare att de nordiska bankerna har växt genom förvärv, exempelvis i Baltikum. Allard säger att inträdeshinderna är höga på bankmarknaden jämfört med andra branscher, men att internationellt sett är inträdeshinderna jämförbara.

Allard konstaterar att storbankerna har försökt skära kostnader och rationalisera sin verksamhet. Vidare säger Allard att de har tjänat på exempelvis bolånemarknaden eftersom den volymmässigt sett har ökat markant under de senaste åren.

4.3.5 Svenska Bankföreningen: Johan Hansing – Chef för Ek. Avdelningen

Johan Hansing har en examen i nationalekonomi från Umeå och Uppsala. Efter att ha forskat en tid arbetade Hansing på Konkurrensverket i åtta år. Från och med år 1998 har han varit anställd på Svenska Bankföreningen. Han är idag chef för den ekonomiska avdelningen som sysslar med bland annat kapitaltäckningsregler, redovisning, skattefrågor och statistik.

Hansing tycker att avregleringarna som skett i Sverige har varit bra för marknaden och att de kändes som ett naturligt steg i utvecklingen. Däremot tycker han att de kom sent men att det ändå snabbt vuxit fram en flora av nya företag. Vidare anser Hansing att avregleringarna kom i fel ordning, exempelvis hade han gärna sett skattereformen före kreditavregleringen. Kreditavregleringen anser han var en av de tyngst vägande anledningarna till finanskrisen 1989-93.

Den 1 juli i år tilläts inlåningsföretag att ha inlåning. Till skillnad från kreditmarknadsföretag omfattas dessa inte av regelverket, den statliga insättningsgarantin samt står inte under Finansinspektionens tillsyn. Hansing säger att Svenska Bankföreningen hyser oro för att detta kan skapa utrymme för bland annat penningtvätt. Hansing säger även att denna "bank light" - verksamhet kan ge sken av att vara en "vanlig" bank men som kan vara en riskfylld verksamhet för konsumenten. Dessutom tror han att om konsumenter förlorar pengar till dessa företag skulle det kunna ge en negativ effekt för hela branschen och dess trovärdighet. Anledningen till att denna typ av inlåningsverksamhet nu tilläts är för att man från politiskt håll har önskat öka konkurrensen mellan aktörerna på marknaden berättar Hansing. En gräns för inlåningen sattes dock på 50 000 kronor för att begränsa eventuella förluster för konsumenterna. Hansing menar att denna typ av inlåningsföretag har en konkurrensfördel då de till exempel slipper kostnaderna för olika typer av inrapportering till Finansinspektionen som övriga kreditinstitut är skyldiga att göra.

Sett ur den enskilda kundens perspektiv finns det många alternativ idag. Hansing fortsätter med att säga att de fyra storbankerna skiljer sig åt i utbud och priser samt val av koncentration (stad/landsbygd). Konsumenter är vanemänniskor och dessutom bekväma och tycker att det är besvärligt att byta bank trots att det idag är mycket enkelt. Trots detta tror Hansing att trenden går mot att konsumenter har fler aktörer/banker och att detta bara kommer att bli mer och mer vanligt då äldre generationer fasas ut. Sparbankerna som finns "ute i landet" och är mer regionala/lokala är stark förankrade på sin geografiska marknad och konkurrensen på dessa lokala marknader kan ofta vara tuff för de stora aktörerna. De enskilda sparbankerna har i många fall 30-40 procent av den lokala marknaden och är viktiga för konkurrensen på sin ort.

Hansing säger att det är lättare att starta bank idag, bland annat för att det inte krävs någon behovsprövning. Däremot är det svårt att bygga upp en bra struktur och att locka till sig kunder. Framtida nischbanker, tror Hansing, kommer att bli mer nischade än dagens nischbanker och kanske inte är banker för den breda publiken, exempel på en sådan bank är Forex Bank. Han tror inte att det kommer att bli fler nischbanker av den typ som växer fram genom en annan redan existerande verksamhet såsom exempelvis ICA Bank och Länsförsäkringar Bank. Hansing anser att ICA Bank var den nischbank som hade de bästa förutsättningarna med en stor kundbas, befintlig struktur och tillgång till kapital. Trots detta har ICA Bank inte lyckats så bra som förväntats och det tycker Hansing illustrerar hur svårt det är att praktiskt starta bank.

Konkurrensen är idag större inom branschen och då framförallt på bolånemarknaden. De nya nischbankerna och SBAB har pressat marginalerna vilket har tvingat de stora bankerna att matcha dessa i form av lägre ränta. Han tror dock att konkurrensen skulle fungera väl utan SBAB och menar på att staten kanske inte bör vara involverad i marknaden på detta sätt. Hansing är av åsikten att hushållskunder fortfarande är mycket viktiga för bankerna vilket bland annat beror på att bolånemarknaden stadigt har ökat. Bankerna tjänar dock inget på exempelvis lönekonton men på kundens totala engagemang exempelvis om kunden har bolån, fonder, pensionsförsäkring etcetera.

Idag tror Hansing att de flesta inom branschen väntar på den första etableringen av en stor utländsk bank. För att kunna vara framgångsrik måste en utländsk etablering få tillgång till bankkontor och banksystem säger Hansing. Ett uppköp av en svenska bank är möjlig men Hansing tror att det dröjer då svenska banker ofta är dyra eftersom de är välskötta och väletablerade på marknaden. Han spår att om 5-10 år kommer det att finnas en eller ett par av de europeiska bankerna i Sverige. Harmoniseringen av EU-reglerna går långsamt men framåt vilket underlättar en ökad konkurrens mellan medlemsländernas banker säger Hansing.

På kort sikt tjänar bankerna på att stå utanför EMU, detta då de svenska aktörernas risk för att förlora kunder/affärer minskar och bland annat därför att man kan få intäkter från valutaaffärer säger Hansing. På lång sikt är det dock viktigt för bankerna och den svenska ekonomin att Sverige är med då det ger fler möjligheter för svenska banker då de får tillgång till en större marknad på ett enklare sätt. Sett ur ett samhällsligt perspektiv är det viktigt att den svenska ekonomin fungerar bra vilket även har betydelse för bankerna.

5 Sammanfattning av intervjuer

I detta avsnitt har vi sammanfattat huvuddragen runt de tre breda områden som intervjuerna har grundats på i empirikapitlet. Vi väljer att göra på detta vis för att göra det enklare för er läsare att ta steget över till analyskapitlet och för att vara konsekventa.

5.1 Avregleringarna och dess effekter på konkurrensen

Samtliga intervjupersoner i vår undersökning var överens om att 1980-90-talets avregleringar på privatbankmarknaden var nödvändiga, bra och ett naturligt steg i utvecklingen. Den var bra eftersom de då gällande reglerna hade många och ibland svårförståeliga undantag. Före avregleringarna var bankmarknaden hårt reglerad och flera av intervjupersonerna var av åsikten att de gamla reglerna hämmade utvecklingen på marknaden. En intervjuperson sade även att avregleringarna förändrade synen på bankernas roll och en annan sa att synen i samhället på att låna och ta krediter förändrades då folk fick möjligheten att låna pengar.

En övervägande del av respondenterna ansåg dock att det hade varit gynnsamt om utvecklingen inte gått så fort, inte kommit så sent och i den ordning som nu blev fallet. Avregleringarna kom som en chock, säger en av våra intervjupersoner, inte bara för kunderna utan även för företagen i branschen. En intervjuperson tror att regeringen underskattade chocken avregleringarna skulle få på marknaden, och fortsätter med att säga att det kanske hade varit bättre ifall avregleringarna skett mer successivt.

En av respondenterna anser att myndigheterna tidigare borde ha insett behovet av en starkare tillsynsmyndighet. Intervjupersonen fortsätter med att säga att avregleringarna var bra men att man inte bör underskatta reglers betydelse i förebyggande syfte. En intervjuperson valde att referera till avregleringarna som "omregleringarna" eftersom det egentligen rörde sig om en omskrivning av reglerna snarare än om ett borttagande.

Den största och viktigaste förändringen som avregleringarna ledde till var enligt majoriteten av intervjupersonerna att utlåningen och kredittillgången ökade avsevärt vilket gav en stor effekt på bankmarknaden. En intervjuperson sade att en positiv effekt av avregleringarna var även den större spridningen av produkter. En annan var av meningen att under tiden efter avregleringarna så fanns det en viss "följa John" kultur, exempelvis vad gäller värdering av fastigheter. Avregleringarna skapade bättre förutsättningar för att starta bank tyckte en intervjuperson. Ytterligare en positiv effekt är att det idag tillkommit många nischbanker, säger en intervjuperson. En person uttalar sig i intervjun och säger att avregleringarna har lett till att marknadskrafterna fått styra mer och att fler företag fått möjlighet att vara med på marknaden och konkurrera. Slutligen var en av våra intervjupersoner av uppfattningen att marknaden idag har kommit ikapp sig själv och att det finns en bättre sundhet inom branschen.

Då vi diskuterade bakgrunden och framväxten av avregleringarna fick vi ett flertal kommentarer om att dagens regleringar mer drivs fram utav konsumentintressen än vad som tidigare var fallet. Vidare vad det gäller regler i branschen var det en intervjuperson som sa att företag alltid försöker kringgå de regler som finns och att detta var väldigt

tydligt före avregleringarna då företag använde sig av "kreativa" lösningar för att kunna efterleva reglerna. Denna uppfattning bekräftades av fler intervjupersoner som kommenterade att de många regler som bankbranschen efterlevde innan avregleringarna gjorde att bankerna upprätthöll en yttre fasad. En intervjuperson säger vidare att man ofta överskattar vad man kan uppnå med regler och lagar. Det är viktigt att alla i branschen måste tycka att en reglering är bra annars går andan förlorad. Intervjupersonen skulle vilja se en påreglering i form av en anda.

Vid vårt resonemang om ifall utbudet för privatkunden förändrats till följd av avregleringarna så var de flesta av uppfattningen att den positiva effekten var att antalet produkter ökade. Det var också en person som var av åsikten att avregleringarna inte hade så stor påverkan produktmässigt. Ett flertal nämnde att avregleringen dessutom var bra för kunderna prismässigt och hade en stor påverkan på prisutvecklingen.

5.2 Bemötandet av den förändrade konkurrenssituationen

Bankkrisen i början av 90-talet banade väg för ökad konkurrens genom att förtroendet för de stora traditionella bankerna under krisen kraftigt sjönk. Detta skapade incitament för nya aktörer att etablera sig. Även den snabba teknologiska utvecklingen bidrog till att fler banker, de så kallade nischbankerna, fick fotfäste. Samtliga av de intervjuade personerna på nischbankerna berättade att de till en början konkurrerade med endast bra räntor på insatt kapital. Åtminstone två av nischbankerna är idag mer fullsortimentsbanker än nischbanker vilket är ett sätt för dem att möta konkurrensen.

På frågan om hur är det för nischbankerna att ta sig in på marknaden svarade merparten av de vi intervjuade att det idag inte finns några formella hinder eller infrastrukturhinder som skulle kunna hindra en ny banks inträde på marknaden. En myndighet säger att de inte ser några hinder för nya aktörer men säger att det för en ny aktör kan vara svårt att få tillgång till de etablerade banksystemen. Det är de befintliga strukturerna som skapar inträdeshinder för nya aktörer säger en intervjuperson. Vidare säger en intervjuad att det vid uppstarten av banken var svårt och dyrt att som ny aktör få tillgång till de olika banksystemen och då framförallt till bankomaterna. Han upplevde det som att de fick "hota" sig fram för att slutligen få gehör för sina problem hos Konkurrensverket men som idag har ett regelverk för att hantera detta. En nischaktör valde därför vid tillfället att satsa på en egen infrastruktur och själva bli kortutgivare och därmed konkurrera med bankerna. Det är också lätt att bli helt beroende av dessa bankers infrastruktur och kortsystem säger intervjupersonen.

Då vi ställde frågan om hur de fyra stora bankerna påverkar privatbankmarknaden så svarade flera av de intervjuade att de nog har en ganska så stor inverkan på marknaden. Uppfattningen var vidare att nischbankerna har liten påverkan på marknaden men stor påverkan på priset. Priserna har gått ner markant sedan mitten av 90-talet och marknaden är mer transparent idag kommenterade ett flertal intervjuade. En av de intervjuade personerna för nischbankerna var av åsikten att det är storbankerna som styr marknaden helt och hållet. En annan person från en nischbank sade att storbankerna vidare inte hjälper till med att underlätta prisjämförelser mellan bankerna. Detta påverkar storbanker såväl som nischbanker, som har svårare att finna lönsamhet.

En person som arbetar för en av de myndigheter vi intervjuade kommenterade storbankernas påverkan på privatbankmarknaden med att säga att storbankerna har höga avkastningskrav från sina aktieägare vilket inte alltid är fallet med nischbankerna. Storbankerna har i dagsläget avkastning på eget kapital på drygt 15 procent, det vill säga en mycket hög avkastning. Denna siffra tror intervjupersonen inte hade varit lika hög ifall konkurrensen var bättre och bankerna pressats till att gynna både sina kunder och inte bara aktieägare. Avslutningsvis säger personen att då den svenska bankmarknaden domineras av en oligopolstruktur blir inte konsumenten vinnaren utan aktieägarna, eftersom bankerna rationaliserar och effektiviserar sin verksamhet för att få hög lönsamhet. Majoriteten av våra intervjuade storbanker säger att de tjänar pengar på konsumenten även om företagssidan står för de stora intäkterna.

En myndighet säger att konkurrenssituationen idag liknar en oligopolmarknad, men ändå inte eftersom konsumenterna idag har betydligt fler alternativ än tidigare. Det finns inget i regelverket som egentligen hindrar nya aktörer men de höga inträdesbarriärerna kan vara ett hinder. Detta på grund av att starta storskaligt som bank är i dagens konkurrenssituation för svårt och dyrt. Idag finns det inga formella hinder för nya aktörer säger flera av våra intervjuade men påpekar samtidigt att de stora bankernas skalfördelar och deras utbredda kontorsnät kan vara hindrande för nya aktörer. Dessutom ser intervjupersonen tillgången på kompetens som en konkurrensfaktor där nischbankerna kan ha svårt att hävda sig. En intervjuad från nischbankerna är däremot av åsikten att nischbankernas brist på kontor ger dem en kostnadsfördel. Under en intervju påpekades att om det inte varit för koncentrationen av banker som vi har i Sverige hade det svenska banksystemet aldrig haft den effektivitet som det har idag. Ett exempel ges i Tyskland där de cirka 5000 bankerna inte gynnat konsumenterna då dessa aktörer i många fall har olika system vilket försvårar för kunderna att använda sig av flera aktörer.

Så gott som alla de vi intervjuade var av åsikten att konkurrensen överlag är mycket tuff idag vilket nischbankerna har bidragit till. En av intervjupersonerna för en storbank säger att det idag är en mer jämn konkurrens inom branschen. Konkurrensen är oerhört mycket skarpare idag, även om de fyra stora bankerna sätter standarden i flera avseenden säger en intervjuad från en nischbank. En annan intervjuad nischbanksaktör anser att det hitintills har varit lätt att konkurrera i branschen. Kundernas ökade rörlighet och teknikutvecklingen har gjort det lättare att byta bank, vilket i en förlängning gör det lättare att starta bankverksamhet men det gör även konkurrensen hårdare.

En intervjuad anser att det är hård konkurrens vad det gäller marknadsföring men inte vad det gäller priskonkurrens. Detta visar sig genom att de stora bankerna har total dominans vad gäller information och "tänk". Även massmedia anser personen vara delvis ansvariga för detta då de publicerar flera sidor med exempelvis fondinformation men sällan har de återkommande information om sparande. Regleringar föds ur saker som till exempel missinformation, det vill säga när bankerna på ett medvetet sätt har informerat om något på ett sådant sätt att det uppfattas av kunden som något helt annat. Bankernas strategi är att tiga ihjäl de artiklar, synpunkter och den kritik som framförs av media och allmänheten. Bland annat måste man få konsumenterna att bli mer informerade för att de ska kunna göra ett aktivt val. Brist på information och slentrian hos konsumenten anser en intervjuad vara det största hindret för en större konkurrens.

En annan intervjuperson är av uppfattningen att konsumentdialogen har tidigare varit väldigt oseriös och missinformation har florerat, men han tycker att branschen nu håller på att genomgå en bra sanering, bland annat genom den nya rådgivningslagen.

På frågan om hur aktörerna har bemött den förändrade konkurrensen säger flertalet att de mer noggrant bevakar sina konkurrenter genom att bland annat titta på vad de erbjuder för funktioner, produkter och prissättning. De stora bankerna är mer aktiva och uppmärksamma idag anser en intervjuad nischbanksaktör och tror att det beror på att de har känt av det ökade konkurrenstrycket. Flertalet av de stora bankerna säger att de bemöter konkurrensen bland annat genom att ge hög ränta till de trogna kunder som har stor volym i banken. Intervjupersonerna säger också att rådgivningsrollen har fått ökat utrymme genom att de satsar mer på kompetens och tillgänglighet. En intervjuad säger att det finns ett kompetenshinder för nischbankerna eftersom de bland annat saknar personlig rådgivning. Detta innebär att nischbankerna på de mer komplicerade produkterna har det svårt eftersom det tar tid att bygga upp och kostar pengar att köpa in kompetens. En annan intervjuperson är dock av uppfattningen att framtiden inom konsumenttjänster inte är rådgivning utan snarare fler produkter inom pensionsparande och livförsäkringar.

En intervjuad anser att priser är lätta att kopiera och/eller ändra från dag till dag medan det är svårt att fort ändra eller bygga upp kompetens. Storbankerna har en fördel eftersom de kan använda sig av produkter och tjänster från företagssidan som dessutom kan användas för mindre företag eller stora privatkunder. Nischbankerna, säger en intervjuad, har en konkurrensfördel som inga stora banker har då de exempelvis kan ta mer betalt för smör och bröd och därigenom ha "råd" att erbjuda kunden en högre ränta. Intervjupersonerna på storbankerna nämner också att de har arbetat mycket med kostnadssidan då marginalen pressats ner på grund av den förändrade konkurrensen men sägs även bero på en låg reporänta. Vidare säger ett flertal intervjuade att vinsten i reala termer inte har ökat för banken utan att man har pressat kostnaderna och att effektivitetsvinsterna har gått till kunderna.

De intervjuade på storbankerna menar att de föredrar en kund med fem förbindelser, istället för fem kunder med en förbindelse var, eftersom kontaktkostnaden i det senare fallet blir betydligt högre. En storbank sa att de inte längre är en bank för alla och att deras strategi, för att kunna ha ett konkurrensmässigt pris, är att ha så många fullservicekunder som möjligt. Förändringarna på marknaden har därför tvingat banken att nischa sig mer för att klara konkurrensen.

Storbankerna matchar ibland nischbankernas erbjudanden men som storbank inväntar man oftast effekten av en nischbanks erbjudande eftersom eventuella förändringar får mycket större genomslag på grund av den större kundstocken säger en av våra intervjupersoner. Flera intervjuade säger att konsumenterna idag vill ha både en storbank och en nischbank och att valet inte står mellan antingen eller vad det gäller kontor eller Internet. Det är också mycket enkelt att byta bank då det bara är "ett klick bort" vilket gör att den självdrivande kunden förmodligen är den som lättast byter bank påpekas också. Konsumenter är vanemänniskor och dessutom bekväma och tycker att det är besvärligt att byta bank trots att det idag är mycket enkelt. Detta tror en

intervjuad innebär att trenden går mot att konsumenter har fler aktörer/banker och att detta bara kommer att bli mer och mer vanligt då äldre generationer fasas ut.

Vad det gäller den nya lagen som infördes vid halvårsskiftet 2004 som innebär att industriföretag, exempelvis Volvo får ägna sig åt inlåning, kommenterade de intervjuade med att då denna typ av företag ej står under tillsyn eller behöver vara registrerade hos Finansinspektionen kan det innebära en risk för penningtvätt och i värsta fall en förlust för konsumenterna då dessa företag inte omfattas av den statliga insättningsgarantin.

5.3 Den framtida konkurrenssituationen

Vad gäller nischbankernas och privatbankmarknadens framtid sa flera av våra intervjupersoner att nischbankerna kommer att finnas kvar. Nya aktörer kommer att bli än mer specialiserade och kanske inte blir banker för den breda publiken, exempelvis de nya nischbankerna Forex eller Citibank. De idag befintliga nischbankerna har gått mot att vara mer "fullsortimentsbanker". En annan intervjuperson var av åsikten att det inte kommer att bli fler nischbanker av den typ som växer fram genom en annan redan existerande verksamhet, exempelvis ICA Bank och Länsförsäkringar Bank.

Flertalet av de intervjuade är av åsikten att det finns plats för nya aktörer på marknaden och att fler troligen kommer att etablera sig. En person kommenterade att nischbankerna har möjlighet till nya innovativa och kostnadseffektiva lösningar som inte resulterar i stora fasta kostnader, vilket storbankerna ofta har med gamla tekniska system. Ytterligare en åsikt som framkom var att en ökad konsolidering är trolig eftersom Sverige kan vara för litet för det antal banker som finns idag. Personen påpekade dock att en fortsatt konsolidering av storbankerna troligtvis inte skulle tillåtas av Konkurrensverket då det skulle kunna skapa en snedvriden konkurrenssituation.

Vi diskuterade med intervjupersonerna varför inte fler utländska banker är intresserade av den svenska privatbankmarknaden. Flera av dem var överens om att Sverige som marknad idag inte är så intressant för utländska aktörer. Anledningarna till detta är flera bland annat; hög teknologisk nivå i Sverige, inget medlemskap i EMU, kulturella skillnader, Sverige en liten marknad, svenska banker är kostnadseffektiva, inhemsk valuta, välskötta och väletablerade. Dessutom är det svårt att ur de svenska bankerna "krama" ut högre vinster. Vidare befinner sig flera utländska banker inte i samma teknologiska fas som svenska banker utan har lokala versioner av banksystem och saknar i flera fall gränsöverskridande teknik.

Enligt flera av intervjupersonerna är det idag enklare att öppna bank över gränserna och inträdesbarriärerna för svenska banker har minskat i andra länder. En intervjuperson förklarar det med att det tidigare krävdes att banker skulle ha ett mer komplett banksystem vid uppstarten men dessa krav har idag sänkts och det är därför lättare för nya aktörer att etablera sig på den internationella marknaden. En intervjuperson säger också att inträdeshinderna är höga i finansbranschen jämfört med andra branscher, men att internationellt sett är inträdeshinderna jämförbara.

I framtiden tror flera av de personer vi intervjuade att en stor utländsk bank kommer att köpa upp en svensk bank. Detta eftersom det är betydligt enklare och mer attraktivt för en utländsk aktör att köpa en redan befintlig bank då de bland annat slipper dyra

tekniska investeringar. Andra åsikter som framkommit är att för att kunna vara framgångsrik måste en utländsk etablering få tillgång till bankkontor och banksystem. En myndighet var av åsikten att de utländska banker som skulle kunna vara, eller redan är, intresserade av Sverige som marknad, är troligen mer intresserade av företagssektorn än av privatmarknaden. På företagssidan finns det pengar att tjäna medan privatmarknadssidan inte är en så lönsam del. Personen tror därför att vi i framtiden kommer att kunna se en större konkurrens på företagssidan men inte på privatbankmarknaden.

Då vi diskuterade EMU-medlemskapet sa flera intervjupersoner att om Sverige hade varit medlem i EMU idag skulle hindret för utländska aktörer att köpa eller skapa sig en "plattform" varit lägre och att branschen då skulle bli mer transnationell. Flera av våra intervjupersoner ansåg att på kort sikt gynnar det bankerna att stå utanför EMU bland annat för att bankerna är mer skyddade från konkurrens samt att medlemskapet hade inneburit stora omställningskostnader, en minskad risk att förlora kunder/affärer samt att bankerna kan få intäkter från valutaaffärer. För ett intervjuat företag innebär utanförskapet dessutom att banken får mer tid på sig att bygga upp en stark position på den svenska marknaden. Flera av de intervjuade företagen är dock etablerade i andra länder där de bland annat använder sig av Euro. En effekt av ett medlemskap skulle enligt en intervjuperson kunnat innebära att banken kan erbjuda hela sortimentet i Euro. Dessutom arbetar flera av de intervjuade företagen för att få bort landsfunktionen med målet att kunna driva verksamheten lika i alla länder.

På lång sikt tycker intervjupersonerna att ett EMU-medlemskap är bra för både konsumenterna, samhället och Sverige. En förklaring är att i och med ett utanförskap har svenska banker en sämre likviditetstillgång vilket drabbar konsumenten. Ett medlemskap skulle på ett enklare sätt innebära tillgång till en större marknad, högre konkurrens, högre tillväxt och fler möjligheter. Dessutom är det ur ett samhällligt perspektiv viktigt att den svenska ekonomin fungerar vilket har betydelse för bankerna.

Det har på senare tid skett en stor produktutveckling i Sverige, säger en intervjuperson, som beror på utländska influenser vilket lett till nya produkter. Det finns även en tendens att de etablerade storbankerna säljer produkter som levereras av utländska banker, exempelvis fondprodukter. Detta är ett alternativ till att de utländska bankerna etablerar sig på den svenska bankmarknaden enligt ett par intervjupersoner.

Tillgängligheten till banksystemet är en annan trend då bankernas öppettider förändrats mer och mer då man nu kan nå många aktörer dygnet runt, varje dag, året om. Detta säger intervjupersonen beror på att kunden med sina nya krav har drivit fram denna utveckling tillsammans med ny konkurrens från nya aktörer.

Flera av de intervjuade säger att trenden för konsumenten går mot att de idag använder sig av fler aktörer. Kommentarer var att många kunder är "delkunder" och att konsumenterna köper lite här och lite där istället för att vara helkund hos en enda aktör. En intervjuperson ser framförallt tendenser till att yngre människor är mer benägna att "shoppa runt" efter det bästa erbjudandet på marknaden. Kunden har blivit rörligare trots att det fortfarande upplevs som, och i vissa fall är, svårt att byta bank. I framtiden spår en intervjuad en större flexibilitet för konsumenterna, exempelvis att konsumenterna enkelt kan låna pengar hos den bank och i det land de så önskar.

6 Analys

I avsnittet som följer kommer vi att analysera den empiri som vi samlat in under våra intervjuer. Vår empiri kommer att behandlas utifrån de teoretiska modeller och teorier vi valt i referensramen. Därefter kommer vi att göra en sammanställning av det vi kommit fram till i analysen för att därigenom skapa en helhetsbild av situationen och dess komponenter.

Vi valde som nämnts tidigare att arbeta efter en kvalitativ metod där tolkningen och förståelsen hos undersökaren är viktig. Det medför att analysen grundas på hur vi har tolkat den information vi fått under intervjuerna och den utgörs och påverkas därför delvis av våra egna tankar och funderingar.

6.1 Oligopol

I teoridelen nämndes att oligopol är en marknadsform som kännetecknas av att endast finns ett fåtal, vanligtvis ganska stora aktörer som konkurrerar med varandra på en marknad. Vid ett rent oligopol finns det ett fåtal företag som alla producerar mer eller mindre samma produkt/tjänst. Ett delvis differentierat oligopol består av ett fåtal företag som är differentierade genom kvalitet, design eller serviceerbjudanden.

Under våra intervjuer har vi funnit att den svenska bankmarknaden bäst stämmer in på beskrivningen av ett delvis differentierat oligopol. Dock är definitionen av ett "fåtal aktörer" kanske inte helt korrekt då den svenska bankmarknaden består av relativt många aktörer och ett fåtal stora aktörer. Ser man till antalet aktörer är konkurrenssituationen god men sett i marknadsandelar kan situationen uppfattas mer snedvriden. Den oligopolliknande situationen påverkas även av att banktjänster av många kunder upplevs som lågintresseprodukter, vilket medför en mycket låg rörlighet mellan bankerna.

Under våra intervjuer har vi funnit stöd för att storbankerna har en ganska stor inverkan på marknaden. De nischbanker vi intervjuade hade till och med den starka åsikten att det är storbankerna som styr marknaden helt och hållet. Vi tycker oss ha funnit stöd för att nischbankerna har liten påverkan på marknaden men stor påverkan på priset. Samtliga konkurrenter på en oligopolmarknad är känsliga för varandras pris och marknadsföringsstrategier vilket vi anser kan skönjas på den svenska bankmarknaden.

Ett delvis differentierat oligopol kan skapas av att konkurrerande företag blir bäst inom ett av följande områden; kvalitet, design eller serviceerbjudanden. Om ett företag lyckas med detta kan det därmed ta ut ett högre pris för sin produkt. Dock frågar vi oss ifall detta är fallet på privatbankmarknaden eftersom om aktören är "bäst" i konsumentens ögon betyder det oftast lägsta priser vilket innebär låga vinster. På vissa oligopolmarknader gör vissa eller alla företag rejäla vinster på lång sikt, eftersom inträdeshinder gör det svårt eller omöjligt att gå in på marknaden. Priserna sätts i relation till vad konkurrenterna har för prissättning. Prisspridningen blir generellt låg i ett oligopol. Företagen på oligopolmarknader försöker ofta förutse vad konkurrenterna skall företa sig och agerar utifrån dessa förutsägelser.

De svenska storbankerna har en avkastning på 15-20 procent på eget kapital. Då bankerna befinner sig i en bransch med många aktieägare blir avkastningskravet naturligtvis högt, men vi kan ändå undra om detta krav hade varit lägre ifall konkurrensen varit bättre och bankerna pressats till att gynna både sina kunder och inte bara aktieägare. Den höga avkastningen och det faktum att den svenska bankmarknaden domineras av ett delvis differentierat oligopol kan innebära att konsumenten inte blir vinnaren utan aktieägarna.

Vi har funnit att situationen varken är svart eller vit utan att konkurrenssituationen idag liknar en oligopolmarknad, men ändå inte eftersom konsumenterna idag har betydligt fler alternativ än tidigare. Vidare har vi inte under våra intervjuer eller i övrigt material funnit något stöd för att det skulle finnas några formella och regelmässiga hinder för nya aktörer. Däremot tycker vi oss ha funnit att det kan finnas strukturella hinder och inträdesbarriärer så som bankernas skalfördelar och utbredda kontorsnät.

Oligopol kan skapas genom etableringshinder eller genom att stordriftsfördelarna inom en bransch är av den karaktären att företag av optimal storlek kan täcka hela marknadens behov. De eventuella infrastrukturhinder som skulle kunna hindra en ny aktörs inträde på marknaden är exempelvis att det kan vara svårt att få tillgång till de etablerade banksystemen. Detta skulle kunna göra en ny aktör beroende av dessa bankers infrastruktur och kortsystem vilket kan tyda på att vissa aktörer har en starkare maktposition.

Vad gäller företagskoncentrationen på den svenska bankmarknaden fann vi under intervjuerna att åsikterna även här var varierande. En del var av åsikten att om det inte varit för koncentrationen av banker, som vi har i Sverige, hade det svenska banksystemet aldrig haft den effektivitet som det har idag. Vi håller med om att det gynnar kunderna att banksystemen fungerar ihop exempelvis har Tyskland 5000 aktörer med många olika system. Svårigheten är att finna den balans, som är mest gynnsam för samhället, mellan fullständig konkurrens och koncentration av antalet aktörer.

När vi under intervjuerna diskuterade framtiden med myndigheterna framkom det att som en eventuell lösning på problemet oligopol kan vara att storbankerna tvingas sälja av vissa delar av sin verksamhet. Det vill säga att man genom lagar styr hur marknaden är sammansatt. Vi förespråkar dock att marknaden bör få sköta sig själv eftersom utvecklingen verkar gå mot en mer ökad konkurrens. Däremot säger vi inte att det inte finns utrymme för mindre åtgärder och förändringar.

6.2 Porters femkraftsmodell & Scheerers Structure–Conduct–Performance Paradigm

Vi har för avsikt att analysera dagens branschsituation utifrån Porters femkraftsmodell⁸⁰ samt delen "offentlig styrning" från Scheerers Structure–Conduct–Performance Paradigm.

Följaktligen utgår vi från intervjuerna när vi diskuterar köparens förhandlingsstyrka, nyetableringshot, substitutionshot samt konkurrensen mellan existerande aktörer. Vi

⁸⁰ Porter, M. (1998 s. 4)

kommer inte att analysera utifrån leverantörers förhandlingsstyrka (till bankerna). Scheerers del "offentlig styrning" hoppas vi gör analysen mer fullständig och ger en mer komplett bild av situationen på bankmarknaden som tidigare nämnts i teoridelen.

Efter att de valda delarna i Porters femkraftsmodell och Scheerers "offentlig styrning" gått igenom sammanställer vi analysen för att ge en klar bild över branschen och förhållandet mellan de olika teoriernas delar.

6.2.1 Nyetableringshot

Nyetableringar är ett hot mot redan existerande företag och hotet kommer från företag som vill etablera sig på marknaden. Nyetableringar kan ändra strukturvillkoren på marknaden vilket kan ske genom att dessa till exempel lanserar en ny produkt eller tjänst som kunderna upplever som bättre än nuvarande utbud. Risken eller hotet att nya aktörer etablerar sig och försämrar branschens lönsamhet beror bland annat på; branschens lönsamhetsnivå, nivån på ut-/inträdesbarriärer, förväntade försvarsåtgärder, tillgång till distributionskanaler, stordriftsfördelar, kapitalbehov, förtroende hos konsument, och politiska beslut.

Vi har under våra intervjuer och i vårt arbete med bakgrundsmaterial tyckt oss ha funnit belägg för att branschens lönsamhetsnivå är hög. Vi är medvetna om att bankernas största förtjänster kommer från företagssidan men vi är av åsikten att deras intäkter på privatbankmarknaden ändå är väsentliga. Detta då långa perioder av höga vinster kan vara en indikation på att höga in- och utträdesbarriärer förekommer på marknaden. Vi anser på grund av detta att marknaden är attraktiv för eventuella nya aktörer och att nyetableringshotet därför är stort. Vi tror dock att det största hotet i framtiden kommer att vara utländska etableringar eller uppköp av en redan etablerad bank.

Det är idag relativt få aktörer på bankmarknaden bland annat eftersom det finns inträdeshinder för nya aktörer. Vi har inte funnit några regelmässiga inträdeshinder förutom att det är relativt svårt att få oktroj. Vi anser att det bör vara en viss process för att tillåtas driva bankverksamhet eftersom man bör försäkra sig om handhavandet av allmänhetens pengar. Däremot frågar vi oss om detta inträdeshinder kanske är onödigt högt, med tanke på att exempelvis de tillsynsregler som ändå finns är krävande tillräckligt omfattande. Vad gäller de strukturella, informella och institutionella inträdeshinderna fann vi att dessa hinder var ganska stora initialt för nischbankerna men att utvecklingen har varit positiv. Vi tror att det idag är mycket enklare att starta bank och vi tror oss se en fortsatt positiv utveckling.

Det finns idag inga regelmässiga hinder, men inträdesbarriärer finns fortfarande i form av kontorsnät, infrastruktur, lojalitet och traditioner. Myndigheterna har infört regleringar som underlättat tillgången till distributionskanaler för nyetableringar exempelvis genom att se till att de strukturella och informella hinder som finns inte längre kan användas som en barriär mot nyetableringar. Tillgången till dessa kanaler är avgörande för en eventuell etablering och vi tror att det fortfarande kan finnas utrymme för ytterligare förenklingar. Vi tror dessutom att nyetableringar själva kan hjälpa till och ändra strukturvillkoren på bankmarknaden genom att exempelvis lansera en ny produkt eller tjänst som kunderna upplever som bättre än det nuvarande utbudet.

Ett annat inträdeshinder som vi ser som avgörande är att det är dyrt att starta bank, att investera i kompetens och att inläringstiderna är långa för nya banker. Dagens banker är också mycket tekniskt avancerade vilket kan vara svårt och kostsamt för nyetableringar. Vi är av åsikten att behovet av en stark finansiär därför är stort vilket begränsar antalet möjliga nyetableringar. Dock tror vi att en supernischad bank med endast ett fåtal produkter har chans att, utan stöd från en stark finansiär, etablera sig på den svenska bankmarknaden.

Den tekniska utvecklingen har medfört att även nya produkter och tjänster som nischbankerna annars inte haft råd att utveckla nu kan erbjudas. Den tekniska utvecklingen med telefon- och Internetbank har också minskat betydelsen av aktörernas geografiska avstånd samt minskat kostnaden för kunden att jämföra priser och tjänster. Dagens kunder tror vi även är lite mer "vana" vid att använda sig av tekniskt avancerade tjänster samt har större förtroende för den nya typen av bank vilket minskar inträdeshinderna. Detta tror vi tillsammans stärker möjligheten för nya etableringar att lyckas på den svenska marknaden.

Vi tror att det företag som försöker etablera sig idag stöter på ett stort motstånd och försvarsåtgärder från redan etablerade aktörer. Detta eftersom det idag finns fler aktörer på marknaden än tidigare och man slåss mer för att ta marknadsandelar och för att framförallt behålla sina befintliga marknadsandelar. De flesta banker idag investerar mycket i sitt varumärke och vi är av uppfattningen att de marknadsför sig på ett nytt mer aggressivt sätt. Man övervakar sina konkurrenter mer och försöker matcha varandras produkter hela tiden vilket tyder på att konkurrensen blivit hårdare. Denna bevakning och ständiga kontroll är mycket dyr och kan fungera avskräckande för nyetableringar. En fördel som storbankerna har i och med sina kontorsnät är att de är ständigt synliga i samhället vilket är en marknadsföringsfördel. Vi vill också uppmärksamma att kostnaden för att underhålla kontoren är mycket hög, vilket nischbanker inte drabbas av och kan satsa på sin marknadsföring. Frågan som kvarstår är; vilken väg kommer kunden att föredra, den med möjlighet till personlig kontakt eller den utan?

När vi under intervjuerna diskuterade kunden med intervjupersonerna framkom det att de redan etablerade aktörerna också har en konkurrensfördel i och med det hos kunden uppbyggda förtroendet. Detta tror vi i synnerhet stämmer för storbankerna som har en lång historia och närvaro på marknaden. Processen med att vinna kundernas förtroende tar lång tid, men vi tror oss med utgångspunkt i vårt material se en förändring i kundernas beteende, och tror därför att spridningen av marknadsandelar ökar.

Det har skett en ökad konsolidering på bankmarknaden efter avregleringarna vilket kan tyda på att konkurrensen ökat och pressat aktörerna att effektivisera, rationalisera och söka nya partnerskap. Vi fann stöd för att denna utveckling kommer att förstärkas då flera intervjupersoner sa att banker konsoliderar för att få ner sina kostnader och bli mer effektiva. Vi tror att aktörerna dessutom agerar på detta vis för att kunna klara en ökad konkurrens från utländska banker som kan bli tydligare och starkare i och med ett EMU-medlemskap.

Som vi nämnde ovan förbereder sig aktörerna för än mer konkurrens över gränserna. Flera av bankerna vi intervjuade är redan aktiva och försöker bli mer närvarande på den

internationella marknaden. När harmoniseringen av EU-regler är uppnådd och Sverige är med i EMU anser vi att resultatet kommer att bli än mer pressade priser och en ökad konkurrens vilket skulle kunna slå ut ett antal aktörer på den svenska bankmarknaden.

6.2.2 Köparens förhandlingsstyrka

Köparnas förhandlingsstyrka bestäms av deras antal, storlek och kunskap om utbudet och marknadsförhållandena. Köpare är starka om de kan pressa en säljares marginaler genom att kräva lägre priser, högre kvalitet och kan spela ut konkurrenterna mot varandra samt om följande gäller; köpgruppen är koncentrerad eller köper stor andel av marknadsvolymen, produkterna inte utgör en viktig del av köparens inköp eller kostnader, produkterna är odifferentierade eller kostnaderna för byte av bank är låga eller om köparen har full kontroll och är säker på att alltid kunna köpa från alternativa aktörer.

Bankbranschens utbud till privatkunderna kan sägas bestå av både starkt differentierade produkter såväl som odifferentierade. Skulle produkterna endast ha varit odifferentierade skulle köparnas, det vill säga konsumenternas, förhandlingsstyrka ha varit starkare än vad som är fallet idag. Kostnaderna för att byta aktör varierar också mellan de aktörer vi har intervjuat och speciellt kostnaden för att lösa upp bolån som är bundna i många år kan bli en kostsam affär för kunden. Vi har däremot funnit att det för andra produkter eller tjänster inte finns några kostnader involverade för byte av aktör. Det är alltså här svårt att avgöra privatkundens förhandlingsstyrka, men generellt sett kan sägas att ju fler kunder som agerar på likartat sätt desto större genomslagskraft får det hos aktörerna.

Köparna är många men inte koncentrerade vilket gör att de enskilt har liten förhandlingsstyrka eftersom varje individ köper en mycket liten del av marknadsvolymen. Då genomsnittskostnaden för att byta aktör är relativt låg tror vi att detta skulle kunna resultera i att köparna kan pressa sin befintliga aktör till lägre priser och högre kvalitet eller byter till någon annan. Dock har vi funnit att det stora flertalet kunder inte byter aktör idag, vilket kan bero på att kunden är oinformerad eller är av uppfattningen att ett byte av aktör inte skulle resultera i en förbättring. Vi har under intervjuerna fått uppfattningen att kunden istället utökar antalet aktörer dem har affärer med. Kunden väljer idag i större utsträckning ha en storbank samt en nischaktör vilket tyder på att känslan av lojalitet har minskat, vilket är underlag för att tro att en förstärkning av konkurrensen har skett.

Vi är av åsikten att även om aktörerna idag försöker att differentiera sina produkter är priserna och utbudet relativt lika eller uppfattas av många konsumenter som snarlika. Det kan också vara svårt för konsumenten att göra en korrekt prisjämförelse eftersom produktutbudet inte är identiska. Vi anser att bristen på information och med missinformation är något som idag undergräver konkurrensen på marknaden. Köparen har inte full kontroll och information vilket tyder på en minskad förhandlingsstyrka. Om kunden blir mer säker på att informationen han eller hon förses med är korrekt tror vi att kunden i större utsträckning skulle byta aktör. Vi har under arbetets gång reflekterat över hur stor del av informationsansvaret myndigheterna bör ta. Vi vill också tillägga att före avregleringarna var konsumentens förmåga att spela ut konkurrenterna mot

varandra i det närmaste obefintlig medan alternativen och valmöjligheterna är betydligt större idag, vilket har skapat en förändrad konkurrenssituation.

Köparens förhandlingsstyrka begränsas även då många av produkterna, och/eller tjänsterna, konsumenten köper är av stor vikt för denne eftersom det kan handla om exempelvis bostad och pensionssparande. Denna "rädsla" tror vi gör att storbankerna idag fortfarande har närmare tre fjärdedelar av inlåningen på marknaden. Vi tror dock att köparens förhandlingsstyrka i och med en harmonisering av EU:s regler och ökade tillsyn successivt kommer att öka. Denna harmonisering kommer att pressa bankerna att vara än mer lyhörda och uppmärksamma på sina kunders önskemål.

6.2.3 Substitutionshot

Substitutprodukter kännetecknas av att de kan utföra samma sak eller har liknande funktioner som de produkter som redan finns på marknaden. Hur starkt hotet från substitut är beror på relationen mellan pris och den nytta som upplevs av kunden.

Då vi har funnit att storbanker och nischbanker mer noga övervakar varandra idag och ofta erbjuder liknande utbud visar det på att substitutionshotet är betydande. Å andra sidan kan också påpekas att eftersom storbankerna har ett ganska varierat utbud är deras produkter inte rena substitut. Dessutom uppfattar vi att produkterna och/eller tjänsterna inte är fullständiga substitut vilket gör att konsumenterna kanske uppfattar produkterna som olika och inte som substitut. Vi tror detta kan bero på att produkterna och tjänsterna som erbjuds inte är "perfekta" substitut utan har någon egenskap som särskiljer dem.

För att komma åt problemet med bristen på pristransparensen och möjligheten för konsumenten att lättare kunna jämföra priser samt deras möjlighet att få en bättre överblick över marknaden skulle kanske en prissättningsstandard kunna fungera. Trots vårt resonemang ovan är vi ändå av uppfattningen att det överlag finns relativt många substitutionsprodukter på marknaden idag eftersom det finns flera olika alternativ och aktörer att välja mellan.

Substitutionshotet fungerar också på det sättet att det sätter restriktioner på hur höga priser företagen kan ta ut för sina produkter vilket vi tycker oss se bland annat i pressade marginaler. Detta anser vi är ett tecken på att konkurrensen ökat då aktörerna känner sig tvingade till att sänka priserna på sina produkter och tjänster. Då pressade marginaler och lägre priser innebär lägre vinster kan intresset av att som ny aktör gå in på marknaden minska. Detta tror vi kan fungera som en inträdesbarriär eftersom en nyetablering på marknaden är kostsam och kräver möjligheter till goda förtjänster.

Framtida substitutionshot kan vara de produkter och tjänster som utländska aktörer erbjuder, och detta gäller speciellt de fall där de erbjuder lägre priser och liknande utbud. Ett sätt att hantera substitutionshotet är att sälja produkter för en utländsk bank och därigenom skapa ett partnerskap där den svenska banken kan erbjuda sin kund fler produkter och den utländska banken kan få mer volym. De utländska bankerna slipper göra stora, dyra investeringar för att bygga förtroende och attrahera kunder men kommer ändå åt den svenska kunden och marknaden. Vi är av uppfattningen att en

utländsk bank och den aktörens produkter och tjänster utgör ett betydande hot, men vi fann under intervjuerna att flera av aktörerna inte var av samma åsikt.

6.2.4 Rivalitet mellan existerande konkurrenter

Rivaliteten mellan existerande konkurrenter ökar när produkterna är odifferentierade eller kostnaden för att byta leverantör är låg, branschtillväxten är låg, de fasta kostnaderna är höga eller om utträdeshindren är höga som vi diskuterat ovan. Rivaliteten ökar dessutom om; konkurrenterna är jämnstarka, en eller flera av aktörerna känner sig hotade eller ser möjligheter att förbättra sin position, till exempel genom att köpa en konkurrerande aktör, erbjuda utökade garantier eller bättre kundservice.

Under våra intervjuer har vi funnit att graden av rivalitet enligt definitionen tidigare har varit hög eftersom konkurrenterna har varit jämnstarka (storbankerna) och produkterna varit relativt odifferentierade. Ur ett konsumentperspektiv kan man dock samtidigt säga att det verkar som om rivaliteten mellan existerande konkurrenter tidigare var relativt låg eftersom konsumenter uppfattade kostnaden av att byta leverantör som hög (finansiellt men framförallt känslomässigt). Generellt kan man därför säga att rivaliteten mellan de först existerande konkurrenterna har tidigare varit relativt låg eftersom bankmarknaden i Sverige tidigare inte varit lika konkurrensutsatt som den är idag. Konkurrenssituationen anser vi hindrades tidigare, och delvis än idag, av den oligopolliknande situationen på marknaden.

Vi är av uppfattningen att aktörerna idag inte är jämnstarka därför att det tillkommit fler mindre aktörer på marknaden och storbankerna trots det fortfarande har de större marknadsandelarna. Storbankerna sinsemellan anser vi dock vara jämnstarka konkurrenter. Trots att nischbankerna hitintills inte tagit några stora marknadsandelar har de påverkat balansen mellan de konkurrerande aktörerna. En anledning till att storbankerna fortfarande är mycket starkare än nischaktörerna kan förklaras med att storbankerna har stordriftsfördelar som de nya nischbankerna inte har men att detta enligt vår åsikt inte är tillräckligt avgörande för att förklara situationen.

Avregleringarna har medfört att bankernas produkter blivit mer differentierade, men samtidigt kopierar aktörerna nu snabbare konkurrenternas produkter och tjänster vilket skiftat balansen och ökat konkurrensen mellan existerande aktörer. Vi tycker oss ha funnit ytterligare stöd för att rivaliteten mellan aktörerna har ökat i och med kostnaden för att byta leverantör har blivit lägre, branschtillväxten är låg, de fasta kostnaderna är höga och utträdeskostnaderna (ur samhällssynpunkt) är höga.

Rivaliteten bland konkurrenter ökar när företag känner sig "hotade" och vi anser att nischbankernas intåg har haft effekt på storbankerna. Effekten visar sig i att samtliga aktörer är mer aktiva och snabba på att hänga med i förändringarna avseende priser på produkter och tjänster. Vi tror även att medlemskapet i EU har ökat konkurrensen och att en övergång till Euron kommer att förstärka denna utveckling. Denna utveckling är en lång process och kommer troligtvis att förändra förutsättningarna och situationen för svenska banker i framtiden.

En hög rivalitet kan utlösa svarsåtgärder från aktörerna som efter hand kan trappas upp och bli allt mer drastiska vilket kan leda till att det ena företaget blir utslaget eller till att

situationen blir sämre för alla företag i branschen. Vi tror att ett större antal aktörer och deras svarsåtgärder är positivt, ur ett konsumentperspektiv, då detta leder till att bankerna blir mer angelägna om sina existerande kunder samt att den ökande konkurrensen kommer att pressa priserna än mer. Aktörerna kan också förbättra sin position genom bättre kundservice och rabatter för helkunder, vilket vi under intervjuerna fann att så redan skedde. Vi tror att det är genom området tjänster som de framtida bankerna framförallt kommer att kunna stärka sin position.

Bankernas position förstärks även genom ökad varumärkeskännedom hos konsumenter vilket sker genom olika typer av reklamkampanjer. Vi håller för sannolikt att denna konkurrens kommer att öka än mera i framtiden då vi under intervjuerna, som tidigare nämnts, fick uppfattningen att de svenska bankerna förbereder sig för ökad internationell konkurrens.

Vidare uttryckte flera intervjuade att information, om produkterna och tjänsterna till konsumenten, kommer att bli ett nyckelord i framtiden. Vi har funnit stöd för ett behov av ytterligare information om bankerna och deras utbud till konsumenten under samtliga våra intervjuer, vilket tyder på att rivaliteten skulle kunna bli ännu bättre mellan de existerande konkurrenterna ifall informationsflödet förändrades och förbättrades.

6.2.5 Offentlig styrning

Vi valde att lägga till teoridelen "offentlig styrning" under avsnitt tre eftersom vi anser att denna del på ett föredömligt sätt tar upp hur statliga organ och myndigheter kan styra inom en bransch. Exempelvis sker detta när statliga organ väljer att medvetet påverka resultaten på något område eller genom att använda sig av politiska åtgärder som påverkar marknadens struktur. Vi tror oss se ett exempel på detta i det statliga SBAB som fungerar som en informell priskontroll på bolånemarknaden.

Ytterligare möjliga instrument för att åstadkomma denna effekt är till exempel med hjälp av skatter och subventioner, internationella handelsregler och olika regleringar såsom informationsflöde. Flera av dessa instrument har använts tidigare i branschens historia exempelvis de subventioner som användes i stor uträkning under finanskrisen eller de internationella handelsregler som fanns i form av regleringar (exempelvis aktieköp i utlandet) som nu har tagits bort.

Informationsflödet är något som har debatterats fram och tillbaka under intervjuernas gång och flera av de intervjuade uttryckte oro och missnöje med att informationen inte styrdes mer från myndigheternas sida. Detta tycker vi visar på att det förutom Bank- och Konsumentbyråns information kanske behövs mer aktiva åtgärder för att uppnå en mer konkurrensutsatt bankmarknad. Dessutom ägs byråerna av banker, fond- och försäkringsbolag vilket gör att vi ifrågasätter informationen som ges. Exempelvis är rådgivningslagen från 1 juli 2004 ett sätt som myndigheterna använt sig av för att få fram en förtydning av informationen mellan aktörerna och konsumenterna. Vi anser att man skulle kunna se på detta som en modern påreglering medan den relativt nya inlåningsverksamhet som tillåter industriföretag att bedriva inlåning är en slags avreglering. Vi tycker att av det som framkommit under intervjuerna pekar på att myndigheterna är, och försöker vara, mera aktiva i sitt utövande och använder sig av både av-/påregleringar.

Under våra intervjuer med myndigheter diskuterade vi hur dessa försäkrade sig om att de avtal som ingås mellan marknadens aktörer är "rättvisa". En myndighet kommenterade då att nya aktörer haft möjlighet att lämna in sina avtal för prövning för att utröna om de var i linje med gällande Konkurrenslag. Myndigheten fann att det fanns en prövning som stred mot deras bedömning av lagen och detta ärende gick därför vidare till Marknadsdomstolen där parterna senare fick sina avtal godkända. Detta innebar att Konkurrensverket och Marknadsdomstolen hade skilda uppfattningar i frågan och vi tycker att det visar på att ett mer enhetligt regelverk och sätt att se på konkurrens kan vara nödvändigt.

Ytterligare en reflektion vi har med utgångspunkt från våra intervjuer är att myndigheter kanske inte ska utöva inflytande på en marknad som nu har potential för att klara sig själv. Risken med regleringar och den typen av påverkan är att man rubbar efterfrågan och utbud på en marknad och därmed konkurrensen. Då vi anser att marknaden har oligopolistiska inslag tycker vi samtidigt att viss styrning kan vara befogad. Hade inte myndigheterna agerat på det vis som de gjorde under och efter avregleringarna vågar vi påstå att konkurrensen hade varit än mer snedvriden.

7 Slutsatser

I det följande avsnittet kommer vi att presentera våra slutsatser. De bygger på den analys av intervjuerna som vi genomförde i föregående avsnitt. Vi har valt att presentera slutsatserna under respektive bredare undersökningsfråga, och i punktform, för att klart och tydligt visa vad vår undersökning har resulterat i. Eftersom slutsatserna bygger på vår analys avspeglar även de den tolkning som vi har gjort av intervjuerna.

Våra tre undersökningsfrågor som vi har haft för avsikt att besvara genom undersökningen följer nedan tillsammans med våra slutsatser i punktform;

Hur har konkurrenssituationen förändrats på den svenska privatbankmarknaden under perioden efter avregleringarna och fram till idag?

- En oligopolistisk marknad kan fortfarande sägas råda eftersom de fyra stora bankerna har en stor del av inlåningen och det kvarstår stora förtjänster på privatbankmarknadssidan.
- Avregleringarna var nödvändiga och bra, men tidpunkt, ordning och genomförande kunde ha skett på ett bättre sätt. Avregleringarna innebar att utrymme skapades för nya aktörer på den svenska privatbankmarknaden.
- Konkurrensen har sedan avregleringarna ökat kraftigt exempelvis sett i antalet nya aktörer men också i pressade marginaler och priser på privatbankmarknadssidan. Det är viktigt med konkurrenstryck eftersom det tvingar aktörerna att se till den inre effektiviteten, vilket sätts ur spel för en aktör som saknar konkurrens.
- Nischaktörerna har påverkat konkurrenssituationen eftersom de har stor påverkan på priset men liten påverkan på marknaden. Detta betyder att nischbankerna utan att erövra några stora marknadsandelar har kunnat påverka balansen mellan de konkurrerande aktörerna.
- Samtliga aktörer bevakar idag sina konkurrenter mer noggrant och eftersträvar att mer effektivt matcha varandras produkter. Effekten visar sig i att samtliga aktörer är mer aktiva och snabba på att hänga med i förändringarna avseende priser på produkter och tjänster.
- I dag finns inga regelmässiga hinder för att starta bankverksamhet, men vissa informella hinder finns fortfarande i form av tillgång till betalningssystem, kontorsnät, infrastruktur, lojalitet och traditioner.
- Rena inträdeshinder för nyetableringar är att det är dyrt att starta bank och att investera i kompetens samt att inläringstiderna för personal är relativt långa. Dagens banker är också mycket tekniskt avancerade vilket ställer höga krav på nyetableringar.
- Före avregleringarna var konsumentens förmåga att spela ut konkurrenterna mot varandra i det närmaste obefintlig. Alternativen och valmöjligheterna är betydligt fler idag vilket har skapat en skarpare konkurrenssituation och ett ökat

förändringstryck på aktörerna. Trots det ökade antalet alternativ har den enskilde konsumenten inte så stor påverkan på marknaden. Kunden är idag dock mer i fokus beroende på att samtliga aktörer har tvingats bli mer måna om sina kunder.

- Vidare har slaget om bolånekunderna trappats upp vilket kan bero på att antalet nya aktörer på bolånemarknaden har ökat, men det kan även bero på SBAB: s närvaro. SBAB kan ha fått funktionen som en informell pris- och räntekontroll på bolånemarknaden.
- Bristen på information och problemet med missinformation är något som idag undergräver konkurrensen på marknaden. Det kan vara svårt för konsumenten att göra en korrekt pris- och produktjämförelse idag eftersom utbudet inte är identiska. Det behövs därför mer aktiva informationsåtgärder för att uppnå en mer konkurrensutsatt bankmarknad.
- Myndigheterna är idag mera aktiva i sitt utövande och använder sig av både av- och påregleringar i sitt arbete. Dock hade Konkursverket och Marknadsdomstolen skilda uppfattningar i CEK AB-frågan vilket är ett tecken på att ett mer enhetligt regelverk för konkurrens kan vara nödvändigt.

Vad har aktörerna gjort för att bemöta konkurrensen?

- Aktörerna på privatbankmarknaden har bemött konkurrensen på flera sätt; nya produkter, fler marknadsprissatta tjänster, förändrade arbetskraftsbehov, förändrade företagsstrukturer och koncentration på vissa marknader, mer rådgivning samt förändringar i produktionens geografiska struktur.
- Den ökade konkurrensen har bland annat medfört att bankernas produkter blivit mer differentierade vilket skiftat balansen något. Nischbankernas intåg har haft effekt på storbankernas produktutbud, men det är även en effekt av att aktörerna kopierar konkurrenternas produkter och tjänster snabbare.
- Den tekniska utvecklingen har medfört att samtliga aktörer kan erbjuda nya produkter och tjänster. Den har även skapat fler lösningar för bankerna att lättare bemöta konkurrenternas utbud. Den tekniska utvecklingen med telefon- och Internetbank har också minskat betydelsen av aktörernas geografiska avstånd samt minskat kostnaden för kunden att jämföra priser och tjänster.
- Ett av målen för de flesta aktörer är att attrahera helkunder snarare än delkunder. Detta försöker de uppnå genom att bland annat premiera volym och erbjuda rabattpaket till kunderna. Innebörden kan bli att aktörerna inte önskar tillgodose alla kunder utan endast ett urval.
- Ur ett konsumentperspektiv är ett större antal aktörer positivt då detta leder till att bankerna blir mer angelägna om sina existerande kunder. Aktörernas bemödande att bemöta konkurrensen bör leda till att produkterna blir fler och priserna lägre vilket är till gagn för konsumenten.

- Aktörerna bemöter också konkurrensen genom att erbjuda produkter från utländska aktörer. De tittar även på utländska aktörers produkter för att få uppslag till nya produkter på den svenska privatbankmarknaden.
- Ytterligare ett sätt att bemöta konkurrensen är att vara en supernischad aktör som exempelvis Forex Bank och vara specialist på den/de produkter och tjänster man erbjuder. Alternativet för aktören är att agera som en fullsortimentsbank och erbjuda ett större antal produkter och tjänster.

Framtida konkurrenssituation och EU: s påverkan på privatbankmarknaden i Sverige?

- Konkurrenssituationen i Sverige kommer förmodligen driva fram än mer specialiserade och supernischade aktörer. Detta eftersom antalet aktörer har ökat på den svenska marknaden och konkurrensen därmed ökat. Detta leder till att nyetableringar troligen kommer att, utan stöd från en stark finansär, hänvisas till en ännu mer specialiserad nisch.
- Troligt är en utländsk etablering eller uppköp av en redan etablerad svensk bank. Ökad konkurrens från utländska banker kan bli tydligare och starkare i och med ett svenskt EMU-medlemskap. Dock kan pressade marginaler och lägre priser på den svenska privatbankmarknaden innebära lägre vinster vilket kan påverka intresset av att som utländsk aktör gå in på marknaden.
- Framtida substitutionshot från EU kan vara produkter och tjänster som utländska aktörer erbjuder. Ett sätt att hantera substitutionshotet är att sälja produkter åt en utländsk bank och därigenom skapa ett partnerskap där den svenska banken kan erbjuda sin kund fler produkter och den utländska banken kan få mer volym.
- Medlemskapet i EU har ökat konkurrensen och en övergång till Euron skulle på lång sikt medföra än mer fri handel och ökad konkurrens för den svenska privatbankmarknaden. Denna utveckling är en lång process som troligtvis kommer att förändra förutsättningarna och situationen för svenska banker.
- Ett gemensamt drag bör sannolikt vara att EMU förutom att bidra till att öka konkurrensen också skulle sänka företagets marginaler och påskynda en strukturomvandling som annars skulle ske i långsammare takt. En enhetlig valuta innebär en förbättrad pristransparens och lägre transaktionskostnader vilket i en förlängning är positivt för kunderna.
- Vi tror på ett förändrat kundbeteende där kunden blir mer rörlig, använder sig av fler aktörer, och får ökat förtroende för den nya typen av bank. Dagens kunder är lite mer "vana" vid att använda sig av tekniskt avancerade tjänster vilket bland annat kan innebära att konsumenten kan komma att kräva en bättre service, tillgänglighet och funktionalitet från sin leverantör av banktjänster.
- Med utgångspunkt i uttalanden från intervjuade bör myndigheter kanske inte utöva inflytande på en marknad som har potential att klara sig själv. Detta då risken med regleringar är att man rubbar efterfrågan och utbud på en marknad och därmed

konkurrensen. Marknaden har dock oligopolistiska inslag som kan berättiga viss myndighetsstyrning.

- Reflektioner har förekommit avseende informationsflödet från myndigheter och aktörer till konsumenten och över hur stor del av informationsansvaret dessa bör ta. Framöver bör kanske informationen styras mer från myndigheternas sida. Mer aktiva informationsåtgärder är önskvärda för att uppnå en mer konkurrensutsatt bankmarknad. Med detta i åtanke kommer sannolikt information om produkter och tjänster till konsumenten att bli ett nyckelord för samtliga aktörer i framtiden.
- Myndigheternas regleringar kan ses som nödvändiga för att skapa konkurrens och ett bra klimat. Bankmarknaden har dock själv ett ansvar för att skapa de ramar, till exempel i form av normer och en anda att efterleva dessa, vilket behövs för att stärka bankmarknadens legitimitet, förtroende och därmed konkurrenskraft.

Vi tycker att den mest centrala slutsatsen vi funnit i vår undersökning är att den svenska privatbankmarknaden fortfarande har oligopolistiska inslag, men att antalet aktörer har ökat markant vilket har förbättrat konkurrenssituationen. Trots den förbättrade konkurrenssituationen ser vi att det finns utrymme för ytterligare förändringar för att skapa en konkurrensutsatt marknad. Då vi har funnit att det existerar informella och strukturella hinder är detta någonting som skulle kunna förändras. Detta ansvar ligger både hos myndigheter och hos aktörerna.

Ytterligare en intressant slutsats som vi har kunnat dra är att ett hinder för en tuffare konkurrensutsatt marknad är bristen på bra information, både från aktörerna såväl som från myndigheterna. Vi har i vår undersökning kunnat konstatera att konkurrensen påverkas mycket av konsumentens beteende. Vi hade inte för avsikt att undersöka konkurrenssituationen ur ett konsumentperspektiv men fann att kundens beteende spelar in i hur aktörer agerar.

Vi har även funnit att förutom den gemensamma valutan kommer den nya teknologin att driva fram flera företag över gränserna inom euroområdet. Dessutom har vi funnit stöd för att det kommer att ske stora förändringar med fusioner och förvärv över gränserna mellan länder och över gränserna mellan olika finansiella aktörer.

8 Avslutande kommentarer

Finansmarknaden har under de senaste 15 åren genomgått stora omställningar i form av exempelvis avregleringar, vilket skapat förutsättningar för ökad konkurrens. Storbankerna har blivit större och färre genom sammanslagningar, samtidigt som det tillkommit allt fler aktörer på den svenska marknaden, exempelvis genom nischbanker och genom att ett fåtal utlandsägda banker börjat verka i Sverige. De fyra storbankernas marknadsställning har försvagats något till följd av att nischbankerna har tagit marknadsandelar på inlåning men på övrig utlåning finns den oligopolistiska marknadsstrukturen kvar. Det finns mycket som talar för att konkurrensen på bankmarknaden på kort sikt inte kommer att ändras nämnvärt men på längre sikt finns det tendenser att marknadsstrukturen kommer att förändras. EU-medlemskapet har påverkat konkurrensen i Sverige och oavsett om Sverige blir medlem i EMU kommer den svenska privatbankmarknaden att påverkas både vad det gäller möjligheter och konkurrens.

Bankmarknaden är en bransch i ständig förändring och utveckling och vi har under de senaste veckorna av vårt uppsatsarbete uppmärksammat en rad händelser och för oss aktuella ämnen i media. Vi vill här återge ett par av de då vi anser att de ger en fingervisning om framtiden. I en artikel nämns bland annat den nya bolagskoden som skall återupprätta näringslivets och aktiemarknadens förtroende för de noterade företagen.⁸¹ I en annan tidskrift tar en artikel upp att de svenska storbankerna allt oftare kommer att förbigås av den internationella finansmarknaden när kommersiella fastigheter ska finansieras. Resultatet blir att bankernas marginaler ytterligare pressas.⁸² Dagens Industri skrev under senhösten en artikel om fusionsvågen bland småbanker. Konsolideringen sker för att riktigt små banker får allt svårare att existera samt på grund av kostnadsskäl.⁸³ Vad gäller konsumentskydd skriver Svenska Dagbladet att Förtroendekommissionen föreslår att Finansinspektionen (FI) tar huvudansvaret för konsumentskyddet inom finanssektorn. Detta säger FI nej till eftersom de inte vill ansvara för direkt information och vägledning till konsumenterna utan vill endast behålla ansvaret för det generella konsumentskyddet. FI säger vidare att konsumentkontakten bör skötas av Konsumenternas Bank- och Finansbyrå samt Konsumenternas Försäkringsbyrå. Dessa vill FI slå ihop och göra oberoende av de banker och försäkringsbolag som idag finansierar dem.⁸⁴

Vi tror och hoppas att vår uppsats kan vara av värde för personer inom såväl myndigheter och banker samt av andra intresserade av ämnet. Uppsatsens bidrag är att den ger en bra nulägesbeskrivning av bankernas konkurrenssituation samt hur konkurrenssituationen har utvecklats och förändrats efter avregleringarna. Uppsatsen ger även en fingervisning om vad framtiden kan innebära. Vi tror även att den kan ligga till grund för fortsatta diskussioner samt vara ett incitament till fortsatt förbättring av konkurrensen på den svenska privatbankmarknaden.

⁸¹ Ollevik, N-O. (2004)

⁸² Hermele, B. (2004)

⁸³ Wahlin, E. (2004)

⁸⁴ Beck-Friis, U. (2004)

8.1 Framtida forskning

Här nedan presenterar vi förslag på områden som med utgångspunkt i vår uppsats kan vara intressanta för framtida forskning.

Framförallt tror vi att en mer djupgående undersökning av de strukturella hinder som finns på marknaden skulle kunna vara intressant och bidra till att belysa områden för en förbättring av konkurrensen.

Dessutom tror vi att en undersökning av hur konsumenter söker och tillgodogör sig information från både finansiella aktörer och myndigheter kan vara av värde. Detta är både intressant och nödvändigt för att förbättra informationsflödet till konsumenten, och i en förlängning skapa en bättre konkurrens.

9 Generaliserbarhet

Evert Gummesson⁸⁵ talar om tre sätt att säkerställa ett arbetes kvalitet; validitet, reliabilitet och generaliserbarhet. Vi kommer i följande avsnitt att behandla dessa tre områden samt framföra en allmän metodkritik för att ge läsaren en förståelse för undersökningens kvalitet. Eftersom vi lade upp vår undersökning enligt en kvalitativ fallstudie bestående av strukturerade, samtalande intervjuer var det svårt att utreda undersökningens reliabilitet. Enligt Evert Gummesson⁸⁶ är det ofta inte möjligt att uppskatta reliabiliteten vid studiet av komplexa fenomen.

9.1 Validitet

Med validitet avses mätinstrumentets förmåga att mäta det som avses mätas.⁸⁷ Ett sätt att kontrollera att det fenomen som studerats verkligen var det fenomen som avsågs att studeras är att se hur undersökningsfrågorna har besvarats. För att kunna bibehålla en hög validitet har vi under våra samtalande intervjuer använt oss av en relativt öppen intervjuplan där intervjufrågorna baserats på undersökningsfrågorna. Under intervjuerna tillät vi även de intervjuade att tala om saker inom områden som vi inte från början hade specificerat. Vi gjorde detta för att vi inte skulle missa relevant information vilket skulle ha kunnat minska validiteten.

Vi ville genom intervjuplanen kunna kontrollera att vi verkligen fick fram den information som vi behövde för att kunna svara på våra undersökningsfrågor. Vidare valde vi att intervjua personer som hade arbetat ett tag i branschen och som dessutom hade positioner inom företagen som gjorde att de hade kunskap inom de områden vi ämnade undersöka. Anledningen var att vi ville få fram den information som behövdes och samtidigt bibehålla en hög validitet.

9.2 Reliabilitet

Med reliabilitet avses mätinstrumentens förmåga att utföra korrekta och tillförlitliga mätningar.⁸⁸ En undersökning med hög reliabilitet kan upprepas av andra och de får i sådana fall samma resultat som de som ursprungligen genomförde undersökningen. I vårt fall handlar det om att de strukturerade, samtalande intervjuerna skulle ge samma information om någon försökte göra om undersökningen. I det inledande stycket nämndes att det kan vara svårt att uppskatta reliabiliteten i en undersökning som studerar komplexa fenomen. Anledningen till detta är att undersökaren försöker tolka situationen och inte använder matematiska modeller och statistik för att dra slutsatser. Evert Gummesson⁸⁹ menar dock att det vid fallstudier inte alltid är önskvärt att det går att upprepa försöken eftersom fallstudier bygger på undersökarens tolkning.

⁸⁵Gummesson, E. (2003 s. 134)

⁸⁶Gummesson, E. (2003 s. 134)

⁸⁷ Sverke, M. (2003 s. 62)

⁸⁸ Sverke, M. (2003 s. 55)

⁸⁹ Gummesson, E. (2003 s. 134)

Vi försökte i vår undersökning öka reliabiliteten genom att vara två personer som antecknade vid varje intervju för att minimera risken för att en enskild person skulle uppfatta ett svar på ett felaktigt sätt. Dessutom valde vi att inte styra intervjuerna genom att ge de intervjuade svarsalternativ. Genom att låta de intervjuade själva tänka igenom sina svar hoppades vi att inte våra egna tankar och åsikter skulle speglas i empirin, vilket skulle kunna leda till en missvisande slutsats. För att undvika fel vid intervjuerna höll vi oss som tidigare nämnts till en i förväg förutbestämd intervjuplan för att inte våra olika vinklingar på frågorna skulle minska reliabiliteten.

9.3 Generalisering

Generaliserbarhet handlar om möjligheten att kunna generalisera undersökningen och utöka den till att gälla i ett större sammanhang.⁹⁰ Vi försökte att öka undersökningens generaliserbarhet genom att göra ett brett urval av intervjupersoner inom de tre områdena storbanker, nischbanker och myndigheter. Resultatet av detta blev också att vi fick en stor variation på storlek, omsättning och marknadsandelar för de företag vi intervjuade. Trots vår spridning av intervjuobjekt i studien anser vi att det kan vara osäkert ifall man kan använda undersökningen som underlag för en generalisering för hela branschen.

Vidare fann vi under arbetet med intervjuerna att en del av våra intervjupersoner hade en tendens att vid intervjun vara relativt öppenhjärtiga vilket var mycket positivt för vårt ändamål med uppsatsen. Dock fanns det intervjupersoner som senare under arbetets gång valde att vara mer "politiskt korrekta", vilket påverkade vår skrivna återgivning av intervjuerna.

Slutligen kan kritik riktas mot tidpunkten för vår undersökning. Detta eftersom denna bransch fortfarande befinner sig i förvandling och då fler förändringar troligtvis kommer att ske i och med EU, vilket kommer att påverka konkurrenssituationen.

Vi anser dock att vår undersökning kan vara av intresse för den som önskar studera den förändrade konkurrenssituationen och försöka se om vad framtidens trender inom bankmarknaden kan komma att bli.

⁹⁰ Gummesson, E. (2003 s. 134)

10 Referenser

Algonet. (2004) *S-E-Bankens Historia*. Opublicerad handling vid www.algonet.se, Hans Högmans information. Hämtad den 14 november klockan 13:00 från <http://www.algonet.se/~hogman/sebanken.htm>

Alvesson, M., Sköldberg, K. (1994) *Tolkning och reflektion - vetenskapsfilosofi och kvalitativ metod*. Bokförlaget Studentlitteratur, Lund.

Beck-Friis, U. (2004) "FI säger Åsbrinks nya etikförslag". Publicerad i *Svenska Dagbladet* den 25 september 2004, sid 4.

Bjerke, B. (2003) "Framgångsrika intervjuer"; i Gustavsson, B. (red.) *Kunskapande metoder inom samhällsvetenskapen*, s. 233-254. Studentlitteratur, Lund.

Braconier, F. (2004) *Räntenettots kungar är redan i himlen*. Opublicerad handling Svenska Dagbladets nätupplaga. Hämtad den 14 oktober från http://www.svd.se/dynamiskt/naringsliv/did_7994481.asp

Braconier, F. (2004) *Allt pekar upp för FSB*. Opublicerad handling från Svenska Dagbladets nätupplaga. Hämtad den 14 oktober från http://www.svd.se/dynamiskt/naringsliv/did_7402929.asp

Braconier, F. (2004) *Rapporterna festskrifter för aktieägarna*. Opublicerad handling från Svenska Dagbladets nätupplaga. Hämtad den 7 oktober från http://www.svd.se/dynamiskt/naringsliv/did_7413767.asp

Braconier, F. (2004) *Nischbanker till ny attack*. Opublicerad handling från Svenska Dagbladets nätupplaga. Hämtad den 15 oktober från http://www.svd.se/dynamiskt/naringsliv/did_6937754.asp

Braconier, F. (2004) *Trög start för bankkonkurrenter*. Opublicerad handling från Svenska Dagbladets nätupplaga. Hämtad den 14 oktober från http://www.svd.se/dynamiskt/naringsliv/did_8024325.asp

Comboloan. (2004) *Räntor*. Hämtad den 1 november 2004 klockan 18:50 från <http://www.comboloan.se/rates.asp>

Crofts, M. (2004) "Hur står sig storbankerna mot uppstickarna?"; i *Dagens Nyheter*, Söndag 17 oktober 2004, s. 4-5.

Dagens Industri, Ledaren. (2001) *De fyra storbankerna ska inte ges monopol*. Opublicerad handling från Dagens Industris nätupplaga. Hämtad den 7 oktober från <http://www.bankrattsforeningen.org.se/tidning68.html>

Danske Bank. (2004) *Historik*. Opublicerad handling vid Danske Bank. Hämtad den 14 november klockan 13:00 från <http://www.oeb.se/ombanken>

Denzin, N. K. (1989) *The research act*. Prentice Hall, New Jersey, USA.

Finansdepartementet. (2004) *Om myndigheten*. Opublicerad handling vid Finansdepartementet. Hämtad den 17 november klockan 17:00 från <http://www.regeringen.se/sb/d/1468/a/14567>

Finansinspektionen. (2004a) *Finanssektorns stabilitet 2004*. Rapport 2004:9, den 15 oktober 2004.

Finansinspektionen. (2004b) *Om myndigheten*. Opublicerad handling vid Finansinspektionen. Hämtad den 17 november klockan 17:00 från <http://www.fi.se/>

Föreningssparbanken AB. (2004a) *Om Föreningssparbanken*. Opublicerad handling vid Föreningssparbanken. Hämtad den 14 november klockan 13:00 från <http://www.foreningssparbanken.se/sst/inf/out/infOutWww/0,2608,5787,00.html>

Föreningssparbanken AB. (2004b) *Om Föreningssparbanken*. Opublicerad handling vid Föreningssparbanken. Hämtad den 7 november klockan 13:00 från <http://www.foreningssparbanken.se/sst/inf/out/infOutWww/0,,29920,00.html>

Greider, G. (2000) *Statliga banker bästa lösningen*. Opublicerad handling från Metros nätupplaga. Hämtad den 7 oktober från http://www.metro.se/site/metro/discuss/?archive_author_id=2649&entry_id=15000

Grossman, D., Hedberg, A. (2004) "Storbanker vägrar sänka avgifter trots rekordvinster", "Byt bank – det kan tjäna hundralappar på", *Ministern: Byt bank om du är missnöjd*, "Fick nog och bytte bank"; I *Stockholm City*, 31 augusti – 3 september 2004, s. 2, 2, 2, 6.

Gummesson, E. (2003) "Fallstudiebaserad forskning"; i Gustavsson, B. (red.) *Kunskapande metoder inom samhällsvetenskapen*, s. 115-144. Studentlitteratur, Lund.

Gunnarsson, B. (2001) *Avregleringens vinster; en rapport om effekterna av friare konkurrens och ökad mångfald*. Svenskt näringsliv, Stockholm.

Gustavsson, B. (2003) "Kunskapandets mångfald – från enhet till fragment"; i Gustavsson, B. (red.) *Kunskapande metoder inom samhällsvetenskapen*, s. 7-19. Studentlitteratur, Lund.

Hagegård, A., Thoren, M. (2002) *Den svenska bankmarknaden; en studie av bristande otrohet*. Magisteruppsats på Stockholms Företagsekonomiska institution. Opublicerad handling, hämtad den 30 oktober 2004 från <http://www.fek.su.se/uppsats/uppsats.asp?uid=2838>

Halvorsen, K. (1992) *Samhällsvetenskaplig metod*. Bokförlaget Studentlitteratur, Lund.

Handelsbanken AB. (2004) *Handelsbanken*. Opublicerad handling vid Handelsbanken. Hämtad den 13 november klockan 12:30 från [http://www.handelsbanken.se/shb/inet/icentsv.nsf/vlookuppics/investor_relations_hb_q3_04_sv_rapport/\\$file/hbq304sv_rapport.pdf](http://www.handelsbanken.se/shb/inet/icentsv.nsf/vlookuppics/investor_relations_hb_q3_04_sv_rapport/$file/hbq304sv_rapport.pdf)

Hermele, B. (2004) "Banker sidsteppas vid husköp". Publicerad i *Dagens Nyheter* den 12 november 2004, sid 3.

ICA Bank. (2004) *ICA Bank*. Opublicerad handling vid ICA. Hämtad den 14 november 2004 klockan 16:15 från http://www.ica.se/FrontServlet?s=ikk&state=insattninguttag&showMenu=ikk_9

- Jobbaibank. (2004)** *Historia*. Opublicerad handling vid www.jobbaibank.se. Hämtad den 14 november klockan 13:00 från <http://jobbaibank.se/01.asp>
- Konkurrensverket. (1999)** *Konkurrensen på bankmarknaden*. Rapport 1999:2. Hämtad den 22 oktober 2004 från http://www.kkv.se/bestall/pdf/rap_1999-2.pdf
- Konkurrensverket. (2001)** *Konsumentrörligheten på de finansiella marknaderna*. Rapport 2001:5. Hämtad den 22 oktober från http://www.kkv.se/bestall/pdf/rap_bank.pdf
- Konkurrensverket. (2002)** *Konkurrensen i Sverige 2002*. Rapport 2002:4. Hämtad den 22 oktober 2004 från http://www.kkv.se/bestall/pdf/rap_2002-4_original.pdf
- Konkurrensverket. (2004a)** *Konkurrensreglerna*. Utgiven av Konkurrensverket augusti 2004. Hämtad från http://www.kkv.se/om/om_konkurrensverket.shtm
- Konkurrensverket. (2004b)** *Lilla konkurrensboken – en skrift från konkurrensverket*. Elanders, Stockholm.
- Konkurrensverket. (2004c)** *Om myndigheten*. Opublicerad handling vid Konkurrensverket. Hämtad den 17 november klockan 17:15 från http://www.kkv.se/om/om_konkurrensverket.shtm
- Kotler, P. (1999)** *Principles of Marketing*. Bokförlaget Prentice – Hall, Europe.
- Kotler, P. (2001)** *A framework for marketing management*. Bokförlaget Prentice – Hall, New Jersey, USA.
- Lybeck, J.A. (1994)** *Facit av Finanskrisen*. Bokförlaget SNS, Kristianstad.
- Lybeck, J.A. (1999)** *Den svenska finansiella sektorns utveckling i modern tid*. Bilaga till Finansmarknadsutredningen "Finanssektorns Framtid" i SOU 2000:11, Volym A, s.121-163. Elanders Gotab, Stockholm.
- Länsförsäkringar Bank. (2004)**. *Historik*. Opublicerad handling vid Länsförsäkringar AB. Hämtad den 15 november 2004 klockan 16:45 från http://www3.lansforsakringar.se/Stockholm/Privat/Om_oss/default.htm
- Mellin, L. (2001)** *Bristande konkurrens gynnar aldrig kunderna*. En utskrift från Aftonbladets nätupplaga. Hämtad den 7 oktober från <http://www.aftonbladet.se/vss/nyheter/story/0,2789,33967,00.html>
- Myntkabinettet. (2004)** *Historien om svenska pengar*. Opublicerad handling vid Myntkabinettet. Hämtad den 14 november klockan 13:00 från <http://www.myntkabinettet.se/svmyhist.htm>
- Nilsson, F., & Deric, H. (2002)** *Virtuella miljöer som alternativa mötesplatser*. Publicerad Magisteruppsats vid institutionen för informatik, Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet. Hämtad den 24 november 2003 från <http://cid.nada.kth.se/pdf/CID-202.pdf>.

- Nordea AB. (2004a)** *Nordea*. Opublicerad handling vid Nordea. Hämtad den 14 november 2004 klockan 14:30 från <http://www.nordea.com/sitemod/default/widecarea.aspx?pid=51412>
- Nordea AB. (2004b)** Opublicerad handling vid Nordea. Hämtad den 14 november 2004 klockan 14:30 från http://www.nordea.com/sitemod/upload/Root/eu/interim/Q3_2004_UK.pdf
- Ollevik, N-O. (2004)** "Nya bolagskoden ska återskapa förtroendet". Publicerad i *Svenska Dagbladet* den 20 december 2004, sid 9.
- Pindyck, R.S., Rubinfeldt, D.L. (2001)** *Microeconomics*. Bokförlaget Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey, USA.
- Porter, M. (1998)** *Competitive Strategy- techniques for Analyzing Industries and Competitors*. Bokförlaget Free Press, New York, USA.
- Riksbanken. (2004)** *Historia*. Opublicerad handling vid Riksbanken. Hämtad den 14 november klockan 13:00 från <http://www.riksbanken.se/templates/Page.aspx?id=3586>
- Riksgäldskontoret. (2004)** *Om myndigheten*. Opublicerad handling vid Riksgäldskontoret. Hämtad den 17 november klockan 17:30 från <http://www.rgk.se/>
- Statistiska centralbyrån. (2004)** *Banker och kreditmarknadsföretag*. Hämtad den 26 oktober från http://www.scb.se/templates/Product____6473.asp
- Scherer F.M., Ross,D. (1990)** *Industrial market structure and economic performance - third edition*. Bokförlaget Houghton Mifflin Company, Boston, USA.
- Silver, L. (2003)** *Tar ensidigt parti för nischbankerna*. En utskrift från Dagens Nyheter nätupplaga. Hämtad den 26 november från <http://www.dn.se/DNet/jsp/polopoly.jsp?d=572&a=40823>
- SkandiaBanken AB. (2004)** *SkandiaBanken*. Opublicerad handling vid SkandiaBanken AB. Hämtad den 16 november 2004 klockan 18:00 från www.skandiabanken.se & http://www.skandiabanken.se/pdf/arsredov_2003.pdf
- Skandinaviska Enskilda Banken AB. (2004)** *SEB*. Opublicerad handling vid Skandinaviska Enskilda Banken. Hämtad den 15 november 2004 klockan 15:30 från <http://hugin.info/1208/R/964880/139874.pdf> och <http://swp6.vv.sebank.se/cgi-bin/pts3/pow/net/index.asp?lang=sv>
- Statens Offentliga Utredningar. (1998)** *Reglering och tillsyn av banker och kreditmarknadsföretag*. Rapport 1998:160. Hämtad den 25 oktober 2004 från <http://www.regeringen.se/content/1/c4/37/82/875b9d6d.pdf>
- Statens Offentliga Utredning. (2000)** *Finansmarknadsutredningen*. Hämtad från <http://www.regeringen.se/content/1/c4/17/48/9547a804.pdf> den 25 oktober.
- Sundén, M. (2004)** *Danske Bank vill köpa SEB* En utskrift från Svenska Dagbladet nätupplaga. Hämtad den 15 oktober från http://www.svd.se/dynamiskt/naringsliv/did_8100383.asp

Suneson, B. (2004) *Litet tapp på lån för storbanker*. Opublicerad handling från Svenska Dagbladet nätupplaga. Hämtad den 7 oktober från -
http://www.svd.se/dynamiskt/naringsliv/did_7632559.asp

Suneson, B. (2003) *Storbanker vill hejda ökad konkurrens om inlåningen*. En utskrift från Svenska Dagbladets nätupplaga. Hämtad den 14 oktober från
<http://www.svd.se/search/search.asp?q1=storbanker+vill+hejda&cboCategory=0&c2=@PublishingDate&o2=%3E&q2=-2y&sort=2&submit1=S%F6k>

Sverke, M. (2003) "Design, urval och analys i kvantitativa undersökningar"; i Gustavsson, B. (red.) *Kunskapande metoder inom samhällsvetenskapen*, s. 21-45. Studentlitteratur, Lund.

Svenska Bankföreningen. (2004) *Banker i Sverige- Faktablad om svensk bankmarknad*. Rapport september 2004 samt rapport december 2003. Svenska Bankföreningen, Stockholm.

Svenska Bankföreningen. (2004) *Om myndigheten*. Opublicerad handling vid Svenska Bankföreningen. Hämtad den 17 november klockan 17:30 från
<http://www.bankforeningen.se/Om%20Bankf%C3%B6reningen.aspx>

Södersten, B. (2000) "Sverige, EU och EMU"; i Södersten B., m.fl. (red.) *Marknad och Politik*, s.370-414, Bokförlaget SNS.

TT –Tidningarnas Telegrambyrå. (2004) *Svag konkurrens på bankmarknaden*. Opublicerad handling från Dagens Nyheters nätupplaga. Hämtad den 9 oktober från
<http://www.dn.se/DNet/jsp/polopoly.jsp?d=678&a=291692>

TT –Tidningarnas Telegrambyrå. (2004) *Fler kan slåss om spararnas pengar*. Opublicerad handling från Svenska Dagbladets nätupplaga. Publicerad den 28 juni 2004 16:05. Hämtad den 12 oktober från http://svd.se/dynamiskt/naringsliv/did_7732869.asp

TT –Tidningarnas Telegrambyrå. (2004) *Svag konkurrens på bankmarknaden*. Opublicerad handling från Dagens Nyheters nätupplaga. Hämtad den 14 oktober från
<http://www.dn.se/DNet/jsp/polopoly.jsp?d=678&a=291692>

Tufvesson, I. (1987) *Marknadsföringens grunder*. Bokförlaget Liber, Lund.

Wahlin, E. (2004) "Fusionsväg bland småbanker". Publicerad i *Dagens Industri* den 15 november 2004, sid 40.

11 Intervjupersoner

Personliga Intervjuer

1. Finansdepartementet: Mikael Petrelius – Finanssakkunnig
2. Finansinspektionen: Kerstin af Jochnick – Avdelningschef Stabilitetssyn
3. Föreningssparbanken: Björn Elfstrand – Senior VP, Head of Global Funds Transfer
4. Handelsbanken: Magnus Uggla – Vice Verkställande Direktör
5. ICA Bank: Jörgen Wennberg – Verkställande Direktör
6. Konkurrensverket: Joachim Allard – Föredragande
7. Länsförsäkringar Bank: Håkan Carlsson – Chef Bank på Länsförsäkringsbolag
8. Nordea: Bo Eriksson – Head of Household Sweden
9. Riksgäldskontoret: Thomas Franzén – f d Riksgäldsdirektör
10. SkandiaBanken: Lars Holmquist – Marknadschef
11. Skandinaviska Enskilda Banken: Per-Anders Fasth – Senior VP, Head of IR & Communication
12. Svenska Bankföreningen: Johan Hansing – Chef för ekonomiska avdelningen

Inledande ämnesintervju

1. Handelshögskolan i Stockholm: Karl-Olof Hammarkvist – Studierektor och
Ekonomie Doktor

12 Bilagor

Bilaga 1: Bankhistoria

1600-1700: 1656 undertecknade Karl X Gustav den svenska bankhistoriens två första oktrojer, en för en "växelbank" och en för en "lånebank". Med bakgrund av detta grundades 1657 Stockholms Banco som 1661 var Europas första så kallade sedelutgivande bank. Dessvärre blev den tvungen att stänga på grund av brist på reserver.

1668 samlades ständerna och de beslöt att ta bankväsendet under sin förvaltning samt då grunda en ny bank, Rikets Ständers Bank, världens äldsta ännu verksamma stats- och centralbank. 1773 fick Sverige genom Diskontkompaniet sin första bank med inlåning från allmänheten och utlåning mot namnsäkerhet.

1800-talet: 1820 öppnades Göteborgs Sparbank, den första sparbanken, och blev då ett självständigt kreditinstitut. 1875 fanns 325 sparbanker i Sverige.

Under 1830-1850-talen grundades åtta enskilda, privata affärsbanker. En av dessa var Stockholms Enskilda Bank, som grundades 1856 av A O Wallenberg, och blev då banbrytande med bland annat stark inlåningsrörelse och friare räntesättning.

1837 grundades i Linköping den Öst-Götha-Bank, sedermera Östgöta Enskilda Bank. Denna första så kallade provinsbank följdes snart av många fler ute i landet.

1848 grundas Christiania Kreditkasse i Norge som 1999 köptes upp av Merita-Nordbanken. 1857 grundades Privatbanken i Danmark som 1990 kom att bli del av Unibank. På sikt kom alltså båda dessa banker att bli del av dagens Nordea.

Skandinaviska Kreditaktiebolaget började sin verksamhet 1864 i Göteborg, men öppnade 1865 ett kontor i Stockholm, och hamnade då i direkt konkurrens med Stockholms Enskilda Bank. Det gick dock mycket bra för båda bankerna under denna period.

1871 grundades Stockholms Handelsbank och 1874 öppnade banken det första avdelningskontoret. Mot slutet av 1870-talet inträffade en allmän ekonomisk kris som även drabbade bankerna.

1900-1910: Under 1900-talets början upphör bankerna med att ge ut egna sedlar och Riksbanken blir den institution som övertar sedelutgivningen. Även ett flertal banksammanslagningar skedde under denna period. Bland annat slogs 1910 Skånes Enskilda Bank samman med Skandinaviska Kreditaktiebolaget och behåller den senares namn.

1911-1920: Stockholms Handelsbank förvärvade under 1900-talets första början ett flertal banker, bland annat förvärvade de 1914 Bank AB Norra Sverige, 1917 Norrlandsbanken och 1919 Bank AB Södra Sverige, och blev genom denna serie fusioner en svensk storbank. 1919 ändrade de även namn till Svenska Handelsbanken.

Föreningsbanken hade sitt ursprung i de så kallade jordbrukskassorna, vars syfte var att tillgodose jordbrukets växande kapitalbehov, och 1915 bildades den första jordbrukskassan i Västerhaninge utanför Stockholm.

Skandinaviska Kreditaktiebolaget övertog 1917 både Nordiska Kreditbanken och Sveriges Privata Centralbank, 1918 Örebro Enskilda Bank samt avslutningsvis 1919 Skånska Handelsbanken. Denna nya storbank hade vid årsskiftet 1919/1920 143 kontor och dess balansomslutning var då nära 1,5 miljarder kronor.

1921-1940: 1925 grundades Postgirot som en del av dåvarande Postsparbankens verksamhet. 1926 inleds den internationella verksamheten. 1928 fanns det som mest 498 sparbanker i Sverige. Därefter började de gå samman för att bli starkare.

Skandinaviska Kreditaktiebolaget var Kreugerkoncernens huvudbank vilket drabbade de hårt under Kreugerkraschen och den kraftiga lågkonjunkturen som då rådde i världen. De hämtade sig dock snabbt och ändrade namn 1938 till Skandinaviska Banken.

När Stockholms Enskilda Bank firade 80 år 1936 hade banken 15 kontor och omkring 450 anställda. Svenska Handelsbanken förvärvar Mälarebanken 1926.

1941-1960: Under denna period förvärvar Svenska Handelsbanken ytterligare banker, bland annat Norrköpings Folkbank 1941, Vänersborgsbanken 1943, Inteckningsbanken 1955.

1942 bildas Sparbankernas Bank som ett slags centralbank för sparbankerna. 1946 beslutas om det första kollektivavtalet för bankanställda inom Skandinaviska Banken och 1949 övertar Skandinaviska Banken så gott som hela Göteborgs Handelsbanks rörelse med 60 kontor. 1951 börjar Skandinaviska Banken ha kvällsöppet och 1956 införs checklöner och bankerna går då med på att lösa in varandras checkar. 1958 bildas Jordbrukets Bank som centralbank för jordbrukskassorna. 1960 öppnar Skandinaviska Banken, Enskilda Banken och Handelsbanken tillsammans ett växlingskontor på Arlanda.

1961-1980: 1969 bildar Skandinaviska Banken Scandinavian Bank i London. Bankerna får detta år rätt att lämna blancokrediter på upp till 5000 kronor till privatpersoner. 1969 jämställs Jordbrukskassor och sparbanker med övriga banker och kan från och med nu konkurrera på lika villkor. 1971 beslutade Skandinaviska Banken och Stockholms Enskilda Bank om ett gemensamt samgående och Skandinaviska Enskilda Banken bildades. Den nya storbanken har detta år 6 730 anställda fördelat över 393 kontor. Under denna period utökas SEB-koncernen med fler utländska dotterbanker. 1974 byter Jordbrukskassan namn till Föreningsbanken.

1981-1999: 1982 bildas SEB International med syfte att ta hand om de stora företagen och den internationella verksamheten. 1985 bildas Enskilda Fondkommission som integreras med Enskilda Securities.

I början av 1990-talet rasar den så kallade bankkrisen. Staten tvingas nu gå in med garantier och kapitaltillskott till bankerna. Bland annat gav staten Nordbanken nytt kapital för att täcka krisårens förluster, och i samband med detta övertog staten samtliga aktier i bolaget. 1993 övertogs Gota Bank, som 1988 bildades genom att Götabanken,

Wermlandsbanken och Skaraborgsbanken gick samman, av Nordbanken. 1995 säljer Svenska staten 34,5 procent av aktierna i Nordbanken till allmänheten och aktien noteras åter på Stockholmsbörsens A-lista.

1990 bildades Unibank genom ett samgående mellan Andelsbanken, SDS och Privatbanken. Unibanks ursprung går tillbaka till 1857, då Privatbanken grundades. 1992 bildas Sparbanken Sverige AB och Föreningsbankerna ombildas till ett sammanhållet bankaktiebolag, Föreningsbanken AB. Det året fanns det drygt 350 lokala Föreningsbanker i Sverige. 1997 föreslås ett samgående mellan Föreningsbanken och Sparbanken Sverige och i november samma år bildas formellt Föreningssparbanken. Postgirots bankverksamhet inleds 1 mars 1994, i samband med att Posten ombildades till aktiebolag.

1997 går Nordbanken och Merita Bank samman och bildar MeritaNordbanken. Kundbasen omfattade genom samgåendet över 3,5 miljoner privatpersoner och mer än 120 000 små och medelstora företag i ett distributionsnät som bestod av 274 kontor. I slutet av detta år köper Skandinaviska Enskilda Banken Trygg Hansa. Även detta år förvärvar Den Danske Bank provinsbankerna runt om i landet. Många menar idag att den Danske Bank i Sverige är den enda banken som håller provinsbankens idé levande. Med det menas att en bank inte bara kan utan bör arbeta nära sina kunder. Runt millenniumskiftet stänger SEB 50 kontor i Sverige på grund av det ökade användandet av Internet.

Svenska Handelsbanken fortsatte även under 1990-talet med flertalet förvärv; 1990 Skånska Banken och Oslo Handelsbank, 1991 Stavanger Bank, 1992 livförsäkringsbolaget RKA, vars namn ändrades till Handelsbanken Liv, 1995 delar av Skopbank och Skop-finans/Aktiiviraha, 1996 Stadshypotek och 1999 Bergensbanken.

2000-2002: År 2000 förvärvade Svenska Handelsbanken SPP Livförsäkrings AB, SPP Fonder AB och varumärket SPP och nästföljande år förvärvade de Midtbank. Idag har Handelsbanken cirka 540 kontor i Norden och är utanför Norden representerad i nära 20 länder. Antalet aktieägare uppgår till drygt 85 000 där en av de största aktieägarna är de anställda genom sina andelar i personalstiftelsen Oktogonen.

I mars år 2000 tillkännagav MeritaNordbanken och Unidanmark sitt samgående. Detta samgående skapade en av de ledande finanskoncernerna i Norden och Östersjöregionen. Följande år lanseras det nya namnet Nordea Bank Sverige AB.

I början av 2001 presenteras fusionsplaner mellan Föreningssparbanken och SEB till ett gemensamt SEB Swedbank. Dessa avbryts dock i september 2001 då ett godkännande från EU-kommissionen visar sig kräva så stora eftergifter att värdet av en potentiell fusion skulle ha gått förlorat.

2002 genomfördes en fusion av Postgirot Bank AB och Nordea Bank Sverige AB där Postgirot blir ett helägt dotterbolag till Nordea.

Bilaga 2: Intervjuplan med detaljerade frågor

Nedan följer de frågeställningar som vi planerar att ställa till våra respondenter. Viss variation av sammansättningen av frågorna kan bli nödvändig då vi vänder oss till tre grupper av respondenter; storbanker, nischbanker samt finansiella organisationer och myndigheter. Vår förhoppning är att dessa frågor ska resultera i diskussioner ur vilka vårt syfte kan besvaras.

Avregleringarna av bankmarknaden:

1. Vad betydde 1980-90-talets avregleringar för privatbankmarknaden? Vad var bra/inte bra?
2. Vilka förändringar, om några, medförde avregleringarna för er?
3. Vad skulle ha kunnat göras annorlunda med avregleringarna?
4. Hur kom man fram till att avregleringar behövdes?
5. Anser ni att det finns argumenten för/mot ytterligare avregleringar av privatbankmarknaden?
6. Har utbudet av produkter/tjänster för privatkunden förändrats till följd av avregleringarna?
7. Hur ser ni på Konkurrensverkets/Finansinspektionens roll i avregleringarna?

Konkurrenssituationen:

1. Har konkurrensen på bankmarknaden förändrats jämfört med hur den var före avregleringen?
2. Hur upplever ni konkurrensen idag?
3. Finns det några hinder för mer utvecklade konkurrens?
4. Vad kan man göra för att underlätta för nyetableringar inom branschen?
5. Hur påverkar de fyra stora bankernas inflytande privatbankmarknaden?
6. Är man idag mer angelägen om att hålla koll på konkurrenterna?
7. Finns det idag en ökad bevakning och högre konkurrens om privatkunderna?
8. Hur är det för nischbankerna att ta sig in på marknaden?
9. Samverkar bankerna på något sätt?
10. Hur ser ni på nisch-/storbankerna?
11. Beskriv kortfattat vad ni kan erbjuda era privatkunder som ingen annan på marknaden kan.

Framtida konkurrenssituation och EU:s påverkan på privatbankmarknaden i Sverige:

1. Vad tror ni om privatbankmarknadens framtid?
2. Vad tror ni om nischbankernas framtid? Kommer de att överleva?
3. Varför är inte fler utländska banker intresserade av den svenska privatbankmarknaden?
4. Tror ni att EU kommer bana väg för fler utländska banketableringar i Sverige?
5. Kommer det i och med EU att finnas fler banker över gränserna?