

# » Kundene lures for et milliard-beløp årlig

Den tidligere bank- og megler-toppen Stein-Erik Mellemseter sier bankene melker kundene når de selger dem kompliserte rente- og valutaprodukter.

## FINANS

Jakob Schultz  
Oslo

Frem til i fjor jobbet Stein-Erik Mellemseter (45) i Nordens største bank, Nordea. Nå skal han tjene penger på å underby storbanker som Nordea og DNB. Mens bankene avviser at de melker kundene, er Mellemseter sikker på at han kan tilby kompliserte rente- og valutaprodukter billigere enn dem. Så sikker er han, at han lover kundene en innsparing på 100.000 kroner før han tar seg betalt for jobben.

### Kompliserte produkter

- Hadde det ikke vært for de erfaringene jeg har gjort meg fra innsiden, så kunne jeg ikke nå rådgi som jeg gjør. Jeg vet nå hvordan bankene og meglere opererer og hvor mye de tar seg betalt. Jeg tar ikke betalt før kunden har spart minst 100.000 kroner per handel, sier Mellemseter.

Han har opprettet selskapet Alpha Negotiations for å angripe de etablerte aktørenes grep om rente- og valutamarkedet.

Finanseksperten snakker om produkter som er ukjente for den vanlige bankkunden. For bedrifter og kommuner er dette derimot nødvendige produkter for å redusere både rente- og valutarisiko når de låner flere hundre millioner kroner.

- Det enkleste eksempelet er kommuner, borettslag, stiftelser og bedrifter som tar opp lån på eksempelvis 200 millioner kroner og vil ha fast rente på 100 millio-

ner kroner og flytende rente på 100 millioner kroner, sier Mellemseter.

Hvis renten stiger mye, vil kunder med lån med flytende rente ha stigende renteutgifter.

- For å binde renten og låse fast valutakurser, benytter bankkunder seg av kompliserte rente- og valutaprodukter. Det er produkter som er hensiktsmessige for kommuner og bedrifter å benytte fordi det reduserer risiko. Samtidig er det der bankene har et massivt informasjonsovertak på kundene, sier Mellemseter.

- Det fører til at bankene på minutter tjener flere hundre tusen kroner eller millionbeløp på kundenes bekostning, legger han til.

### Har vært midt i puddingen

Mellemseter har lang erfaring med handel av rente- og valutaprodukter, som obligasjonsmegler i Fearnley Fonds, HSBC Investment Bank i London og en periode som sjef for rente- og valutameglere i Nordea Markets for kunder på Østlandet. På det meste var han leder for 18 meglere: Fire investeringsrådgivere og 14 rene valuta- og rentemeglere.

- Jeg har vært midt i puddingen og sett hvordan det foregår fra innsiden, sier Mellemseter.

- Kommuner og bedrifter er ikke klar over at bankene tar seg så godt betalt som de gjør. De blir daglig dratt over bordet. Kundene lures for et milliardbeløp årlig, legger han til.

Norges største bank, DNB, er en dominerende aktør i det markedet som Mellemseter vil angripe. Bankens kundehandel med renter og valuta foregår i DNB Markets. Meglerhuset er den store penge-

## Stein-Erik Mellemseter

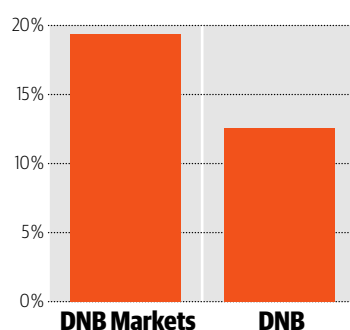
**Stilling:** Gründer og leder i Alpha Negotiations  
**Bakgrunn:** Har bachelorgrad med spesialisering innen finans fra The Wharton School ved University of Pennsylvania og en executive MBA i strategisk ledelse fra Norges Handelshøyskole (NHH). Har arbeidet som obligasjonsmegler i Fearnley Fonds og Terra Fonds, som aksjederivatmegler i HSBC Investment Bank i London, som valuta- og renteanalytiker hos Danske Markets i København, og som valuta- og renteanalytiker, valuta- og rentemegler og meglersjef i Nordea Markets i Oslo. Han foreleser i forhandlinger ved Handelshøyskolen BI.

## DNBs pengemaskin

- Meglerhuset til DNB er bankgigantens pengemaskin.
- Kundenes kjøp av rente-, valuta- og råvaderivat er den største inntektsposten.
- Lønnsomheten i DNB Markets er mye høyere enn for DNB som helhet.

### Egenkapitalavkastning etter skatt i prosent.

Snitt for siste 18 kvartaler.



2017 DNB grafikk / Kilde: Bloomberg, DN, DNB

maskinen i DNB, med et overskudd etter skatt på 982 millioner i snitt hvert av de fire siste kvarta-

lene. Dette tilsvarer en femtedel av bankens totale overskudd.

Avkastningen på egenkapitalen er mye høyere i DNB Markets enn for finanskonsernet som helhet. De siste 18 kvartalene har Markets levert i snitt 19,4 prosent avkastning etter skatt, mens DNB-konsernet ligger på 12,6 prosent.

DNB avviser at forskjellen skyldes at banken tar seg urimelig godt betalt for rente- og valuta-produktene som de store kundene kjøper.

- Bankers lønnsomhet på ulike produktområder måles som kjent ikke etter inntektene, men hvilken avkastning man får på den kapitalen som brukes. DNBs inntekter på denne typen produkter innebærer en betydelig kapitalbruk, faktisk er nesten all den kapitalen DNB Markets bruker i kundeaktiviteter bundet opp i derivatvirksomheten (renter/valuta/råvarer). Avkastningen på denne kapitalen er på nivå med ordinære utlån til selskapene, skriver informasjonssjef Even Westerveld i DNB i en epost. Han legger til at det er andre

delene av meglerhuset som bidrar til den ekstremt gode lønnsomheten:

- Andre produkter som Corporate Finance, rådgivning og aksjekurtasje krever til sammenligning svært lite eller ingen kapital og har derfor en langt høyere kapitalavkastning.

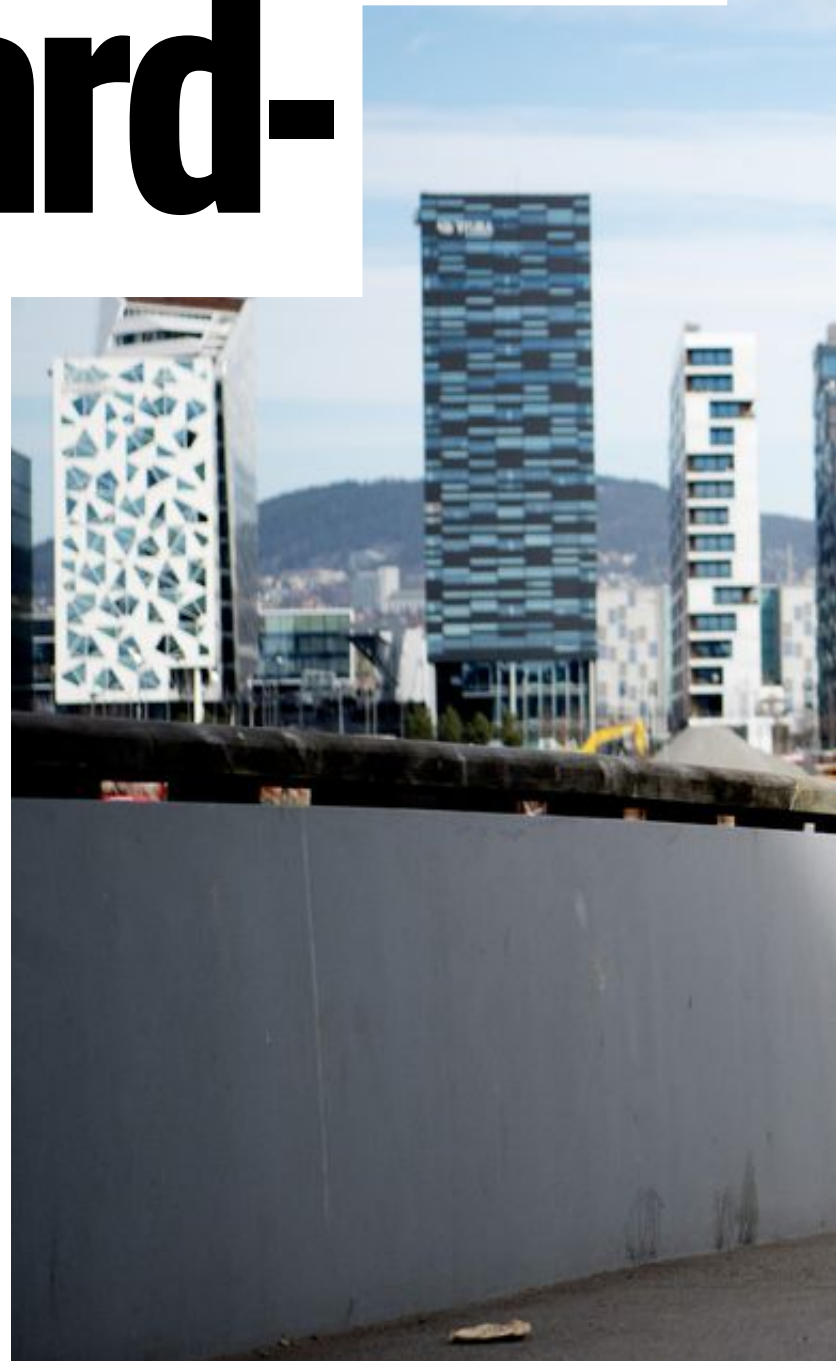
Westerveld mener DNB bidrar til sterk konkurranse på dette viktige området for banken:

- Vi er konkurransedyktige på både kompetanse og betingelser innen rente- og valutasikringsområdet og opplever en stabil etterspørsel fra kunder som har behov for denne typen sikringsordninger, skriver han.

### Ikke akkurat småpenger

Det er ikke småpenger bankene tjener på valuta, renteprodukter og derivater. Bare DNB og Nordea har samlet hatt 43 milliarder kroner i gevinster på dette de siste to årene. Internasjonalt er dette også et viktig område for bankene.

- Hvis man legger sammen de ekstraordinære marginene på kompliserte produkter, så er det milliardbeløp som bankene tar seg





- Kommuner og bedrifter er ikke klar over at bankene tar seg så godt betalt som de gjør, sier Stein Erik Mellemseter i Alpha Negotiations. Foto: Mikaela Berg



## Rente- og valutaprodukter

Dette er produkter banker tilbyr innen rente og valuta:

**Renteswap:** Er en avtale mellom bedriftskunden og banken om bytte av fremtidige rentebetalinger. Avtalen brukes som hovedregel for å sikre renten på et flytende lån. Bedriftskunden vil betale en fast rente gjennom hele perioden og får den flytende NIBOR-renten (pengemarkedsrente) tilbake fra banken. Den faste rentesatsen bestemmes ut fra rentenivået ved avtaleinngåelsen.

**Renteopsjon:** Den gir kjøperen en rett, men ingen plikt til å få en rentefastsettelse til en på forhånd avtalt rente. Opsjonspremien innbetales normalt ved inngåelse av avtalen og kan sammenlignes med en forsikringspremie. Slike kontrakter er gunstige å bruke for å sikre et rentetak på et flytende lån, det vil si å sikre at renten aldri stiger over et visst nivå.

**FRA (fremtidig renteavtale):** Er en avtale om sikring av lånerente (eller plasseringsrente) for en fremtidig renteperiode for et avtalt beløp.

**Terminkontrakter:** Er det mest brukte produktet for den som ønsker å avdekke valutarisiko på fremtidige inn- og utbetalinger. Kontraktene er aktuelle for bedrifter som ønsker å kurssikre sine kommende inntekter og/eller utgifter i valuta. En terminkontrakt er en avtale mellom banken og kunden om salg eller kjøp av et gitt valutabeløp på et fremtidig tidspunkt.

**Valutaopsjon:** Fungerer som en fleksibel forsikring mot valutatap: En valutaopsjon gir innehaveren rett, men ingen plikt, til å kjøpe eller selge et bestemt valutabeløp på et avtalt tidspunkt og til avtalt kurs.

**Total return swap-avtale (trs):** Den innebærer at en avtalepart (kjøper av risikoen) erverver den finansielle eksponeringen (kursutvikling og eventuell avkastning i form av utbytte) i en underliggende aksje fra en annen avtalepart (selger av risikoen) mot en rentebetaling. Avtalen inngås for en gitt periode og et gitt antall aksjer, med en inngåelses- og innløsningskurs.

betalt for i løpet av ett år bare i Norge, sier Mellemseter.

Pressesjef Christian Steffensen i Nordea sier følgende til påstandene fra Mellemseter:

- Vi kjenner oss ikke igjen i påstandene fra Alpha Negotiations. Meglervirksomhet i det norske bankmarkedet er preget av høy grad av konkurranse og er

strengt regulert, sier Steffensen.

- Myndighetene pålegger bankene å stille med mye kapital for å kunne tilby valuta- og rentederivater. Hard konkurranse og økte kapitalkrav har de siste årene redusert lønnsomheten i Nordeas valuta- og rentederivatvirksomhet, og kapitalavkastningen er på nivå med den avkastningen

Nordea og andre banker har på sin utlånsvirksomhet, legger han til.

Heller ikke Danske Bank er enig i banktoppenes beskrivelser.

- Vi kjenner oss ikke igjen i det bildet som tegnes her. Vi opererer i et marked med hard konkurranse, hvor det er helt essensielt at vi stiller med konkurranse-dyktige priser på alle handler og

leverer kompetent rådgivning hver eneste dag, sier pressesjef Tina Berggård i Danske Bank.

- Det er helt avgjørende for oss at kundene våre har tillit til at vi ivaretar deres interesser og at vi opptrer som deres rådgiver, legger hun til.

[jakob.schultz@dn.no](mailto:jakob.schultz@dn.no)



Meteorologisk institutt (MET) er et statlig forvaltningsorgan under Kunnskapsdepartementet med ca. 400 medarbeidere. METs kjernevirksomhet er værvarsling, klimaovervåking og forskning. Instituttet har en betydelig forskningsvirksomhet med mer enn 100 forskere innenfor atmosfære, hav, kryosfære og klima. IT-divisjonen med rundt 65 medarbeidere står sentralt i drift og utvikling av instituttet.

## IT-DIREKTØR FORSKNINGS-DIREKTØR

For begge stillinger - se full utlysning på [www.iscogroup.no](http://www.iscogroup.no) eller [www.met.no](http://www.met.no).

Interessenter kan kontakte Beate Ottem Svanes eller Geir Fottland i ISCO Group, tlf. 22 06 87 00. Direktør Roar Skålin i MET kan også kontaktes på tlf. 22 96 30 00. Vennligst registrer søknad og CV snarest og senest innen 11. juni på [www.iscogroup.no](http://www.iscogroup.no).

ISCO Group

IIC Partners  
EXECUTIVE SEARCH WORLDWIDE