

Gullgruve for bankene

Bankene har et overtak på kundene i det lite gjennomsluktige markedet for rente- og valuta-produkter. Dette gjør produktene til en gullgruve for bankene, mener Sigmund Håland.

FINANS

Jakob Schultz
Oslo

Sigmund Håland, som er tidligere bankanalytiker og nå fondsforvalter, forteller at han alltid på forhånd forhandler frem avtaler for hva han skal betale bankene når han kjøper kompliserte rente- og valutaprodukter.

– Jeg har lenge vært sikker på at bankenes salg av valuta- og renteprodukter er en gullgruve for bankene, særlig for de store bankene. Og det drypper også på de ansatte, sier Håland.

– At markedene for disse produktene er lite oversiktlige for kundene passer selvsagt bankene utmerket. Det gir dem muligheter til å tjene gode penger, legger han til.

Alle de store bankene avviser helt at de har ekstraordinært gode inntekter på å selge rente- og valutaprodukter til selskaper og kommuner. Stein-Erik Mellemseter, som tidligere jobbet i Nordea, har startet eget selskap for å utfordre bankenes posisjon nettopp i rente- og valutamarkedene. Hålands synspunkter er sammenfallende med analysen til Mellemseter av dette lite gjennomsluktige bankmarkedet.

«Interessekonflikt»

Håland viser også til at bankene har store gevinster på egenhandel.

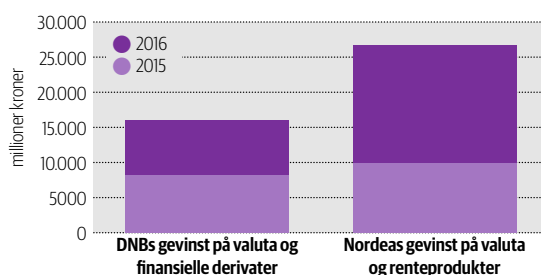
– Her er det en interessekonflikt mellom kundene og bankene. På aksjespråket kalles det frontrunning. Hvis en stor aktør vil kjøpe en stor post i en bestemt aksje, kunne det være fristende for aksjemegleren å kjøpe aksjer til seg selv eller til andre kunder før den store kunden får handlet, i håp om å oppnå en kortsiktig gevinst. I aksjemarkedet er dette ulovlig, sier Håland.

Tidligere Nordea-topp Thomas Mørch er overrasket over at bankenes rente- og valutaavdelinger ikke får mer oppmerksomhet.

– Det er ingen tvil om at det er en gullkalv i bankene, det har alltid vært slik at aksjesiden av

43 milliarder i gevinst

DNB og Nordea har hatt gevinster på henholdsvis 16 og 27 milliarder kroner siste to år på handel i valuta, renteprodukter og derivater.*



I løpet av 2014 og 2015 har verdens 12 største investeringsbankers gevinst på handel i rente-produkter, valuta og råvarer vært på over 1264 milliarder kroner.

Tallene er hentet fra DNBs og Nordeas årsrapporter og factbook. DNBs tall er hentet fra posten «Netto gevinster på finansielle instrumenter til virkelig verdi». Nordea kaller det «interest related instruments and foreign exchange gains/losses». Tallene for verdens 12 største investeringsbanker er hentet fra Reuters som refererer til analysefirmaet Coalition. Det inkluderer tall fra Bank of America Merrill Lynch, Barclays, BNP Paribas, Citigroup, Credit Suisse, Deutsche Bank, Goldman Sachs, HSBC, JP Morgan, Morgan Stanley, Societe General og UBS. Nordeas tall er konvertert fra euro og verdens 12 største investeringsbankers tall er konvertert fra dollar.

*DNB mener det er mer relevant å se på kundeinntekter fra disse produktene som har vært 4,8 milliarder kroner siste to år, men dette tallet inkluderer blant annet ikke egenhandel. Nordea mener også tallet er for høyt fordi det blant annet inkluderer markedsverdiendringer på sikringer som bankens treasury-avdeling gjør.

2017 DN grafikk/Kilde: DNB, Nordea, Reuters

meglerhusdelen får størst oppmerksomhet, men bankene tjener mer på renter og valuta, sier Mørch.

– Jeg vet ikke hvorfor er det er sånn at aksjer får mer oppmerksomhet, det er kanskje fordi folk enklere klarer å relatere seg til aksjer. Inntektene fra renter og valuta er mer stabile enn inntektene fra aksjer. Og inntektene fra renter og valuta er gjerne høyere enn på aksjer, legger han til.

Mørch hadde ansvar for forretningsutvikling (business development) i Nordea Markets i fem år. Etter at Mørch sluttet i Nordea i 2006 begynte han i Realkapital Partners som forvaltet eiendommer. Der var han ansvarlig for rente- og valutasikringen.

«Hindrer konkurranse»

– Tar bankene mer betalt enn de hadde trengt? Ja, definitivt. Det er et ekstremt lønnsomt område for bankene. Det står i bankenes avtaler at det skal gjøres til markedsmessige betingelser. Men det er ganske stort gap på hva som er markedsmessige betingelser på

hver ende av telefonrøret, sier Mørch.

Han forteller hvordan bankene også sikrer seg monopol på disse tjenestene hos kundene og derfor unngår konkurranse.

– Det er gjerne pålagt bedriftene å inngå sikringsinstrumenter i banken hvor man får lån, sier Mørch. – For å kunne handle produkter som reduserer valuta- og renterisiko trenger man en kredittlinje hos bankene. Man må stille garanti for å inngå disse produktene, som en slags sikkerhet til bankene. Som en liten og mellomstor bedrift så er det begrenset hvor mange aktører man kan inngå slike kredittlinjer med, legger han til.

Thomas Mørch mener endringer i dette markedsområdet for bankene vil tvinge seg igjennom etter hvert.

Finans Norge mener det er uakseptabelt dersom bankene benytter et informasjonsovertak til å ta urimelig høye priser.

– Dette er kompliserte produkter og det er viktig for bankene å være klar over at man sitter med en kompetanse som kundene kanskje



ikke har, sier kommunikasjonssjef Jan Erik Fåne i Finans Norge.

Kjenner seg ikke igjen

Pressesjef Christian Steffensen i Nordea sier følgende til påstandene fra Mellemseter, Mørch og Håland:

– 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.

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, og hvor det er helt essensi-

elt at vi stiller med konkurranse-dyktige priser på alle handler og leverer kompetent rådgivning hver eneste dag, sier pressesjef Tina Berggård i Danske Bank.

Kommunikasjonssjef Even Westerveld i DNB sier følgende om DNBs gevinster i disse produktene og kommentarene fra Håland, Mørch og Mellemseter:

– Bankers lønnsomhet på ulike produktområder måles som kjent ikke etter inntektene, men hvilken avkastning man får på den kapitalen som brukes. Avkastningen på denne kapitalen er på nivå med ordinære utlån til selskapene, sier Westerveld.

jakob.schultz@dn.no

Sigmund Håland inngår alltid avtaler på forhånd om hva han skal betale bankene når han kjøper kompliserte rente- og valutaprodukter.
Foto: Tommy Ellingsen

Rente- og valutaprodukter

Det 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.

KLP

KLP er med sine 950 ansatte og en forvaltningskapital på 612 milliarder kroner Norges største livsforsikringselskap. Vi har kontorer i Oslo, Trondheim og Bergen. KLP er eid av kundene.

Vi leverer trygge og konkurranse-dyktige pensjons-, finans- og forsikringstjenester til kommuner, fylkeskommuner og helseforetak, samt deres virksomheter og ansatte. Det å ta samfunnsansvar er en naturlig del av vår daglige drift. Les mer på klp.no.

KLP KAPITALFORVALTNING SØKER:

Leder for Ansvarlige investeringer

HAR DU BRED KUNNSKAP OM og stor interesse for sammenhengen mellom et bærekraftig selskap og investeringer som trygger samfunnsutviklingen? Vi søker deg som ønsker å videreutvikle KLPs investeringsstrategi som ledende på bærekraft og samfunnsansvar. Vi ønsker også at du skal være vår tydelige stemme i det offentlige ordskiftet. Les mer på klp.no/jobb

For mer informasjon kontakt adm.dir. Håvard Gulbrandsen på mobil: 913 44 948

Søknadsfrist:

Snarest og innen
31. mai 2017

