



Markedet for kollektive boliglån i Norge

En gjennomgang av markedet for kollektive boliglån, og konsekvenser kollektive boliglånsavtaler har for aktørene i boliglånsmarkedet

Tommy Dahl Sveum og Marco Svensli

Veileder: Eirik Gaard Kristiansen

Utredning innenfor masterstudiet i økonomi og administrasjon
Hovedprofil: Finansiell økonomi

NORGES HANDELSHØYSKOLE

Dette selvstendige arbeidet er gjennomført som ledd i masterstudiet i økonomi- og administrasjon ved Norges Handelshøyskole og godkjent som sådan. Godkjenningen innebærer ikke at Høyskolen eller sensorer innestår for de metoder som er anvendt, resultater som er fremkommet eller konklusjoner som er trukket i arbeidet.

Denne siden er blank

i. Forord

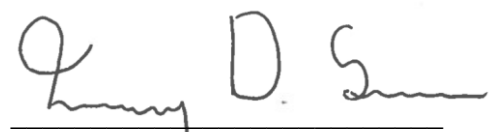
Denne masterutredningen er skrevet i forbindelse med masterstudie i økonomi og administrasjon ved Norges Handelshøyskole (NHH) våren 2016.

Det rettes en stor takk til alle parter som har bidratt til utredningen, spesielt til alle fag- og hovedorganisasjoner, bank- og kredittforetak, bankallianser og forbrukere som har besvart våre undersøkelser. Videre rettes en takk til Finanstilsynet ved direktør Morten Baltzersen og førstekonsulent Håkon Rysst Heilmann som har bidratt med nyttig og relevant informasjon. Vi ønsker også å takke Finans Norge samt redaktør og daglig leder i Finansportalen, Elisabeth Realfsen, som har bidratt med materiale til utredningen.

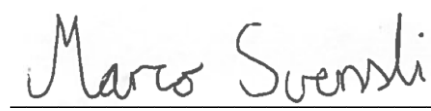
Til slutt ønsker vi å rette en stor takk til vår veileder, Eirik Gaard Kristiansen, Professor ved Institutt for samfunnsøkonomi, for gode innspill og bistand til utforming av utredningen.

Dette er en redigert utgave av den opprinnelige masterutredningen som ble levert til sensur våren 2016. Det ble inngått avtale om konfidensialitet til enkelte respondenter i utredningen, og vi ble derfor nødt til å gjøre enkelte modifikasjoner i utredningen for å holde disse avtalene i forbindelse med offentliggjøring. Modifikasjonene som er gjort er hovedsakelig anonymisering av respondenter, men vi har også fjernet noe innhold fra utredningen for å unngå at svar kan kobles direkte til respondenter. Vi har også fjernet flere vedlegg fra den opprinnelige versjonen.

Bergen, juni 2016 (redigert oktober 2016)



Tommy Dahl Sveum



Marco Svensli

ii. Sammendrag

Denne utredningen undersøker markedet for kollektive boliglån, og vurderer hvilke konsekvenser kollektive boliglån har for aktørene i boliglånsmarkedet generelt. Vi har ikke avdekket tidligere forskning eller akademisk litteratur om markedet for kollektive boliglån. For å få en helhetlig forståelse og et grunnlag for våre analyser, har vi samlet inn data fra sentrale aktører gjennom spørreundersøkelser til banker i boliglånsmarkedet, fag- og hovedorganisasjoner (både med og uten kollektive boliglånsavtaler) og til boliglånskunder. Med bakgrunn i vårt teorifundament og kartlegging av markedet for kollektive boliglån, har vi analysert fem aspekter ved markedet for kollektive boliglån; hvilke foretak som har mulighet til å inngå avtaler, lønnsomhet, konkurranse, forhandlingsmakt og markedet i fremtiden.

Våre funn indikerer at markedet for kollektive boliglån i hovedsak fungerer på samme måte som det generelle boliglånsmarkedet, med unntak av at fag- og hovedorganisasjoner forhandler frem felles vilkår for boliglån på vegne av medlemmene. Det er mulig å forhandle frem lavere renter og gebyrer i markedet for kollektive boliglån, da det eksisterer et produsentoverskudd gjennom markedsrett for bankene i det generelle boliglånsmarkedet.

Analysene våre viser at landsdekkende banker dominerer markedet for kollektive boliglån. Det er lønnsomt for banker å inngå kollektive boliglånsavtaler når fortjenesten av nye kunder, fratrukket kannibaliseringseffekter, er større enn tapet av kunder dersom avtalen vinnes av en annen bank. Høy konkurranseintensitet på markedet for kollektive boliglån indikerer at banker betrakter kollektive boliglånsavtaler som lønnsomme. Konkurranseintensiteten er imidlertid varierende avhengig av hvilken organisasjon det forhandles om, basert på forhold som størrelse, homogenitet, medlemmenes betalingsdyktighet og eventuelle tidligere inngåtte avtaler. Kollektive boliglånsavtaler fører til lavere marginer for avtalebanker grunnet lavere listepreis til medlemskunder, men også til positive effekter gjennom spillover på andre tjenester, økt markedsandel i boliglånsmarkedet og lavere markedsførings- og akkvisisjonskostnader.

For eksisterende og potensielle medlemskunder kan kollektive boliglånsavtaler føre til høyere forhandlingsmakt i boliglånsmarkedet. Avtalene gir i mange tilfeller så store besparelser på boliglånet at det kan være lønnsomt å betale medlemskontingent til en fagorganisasjon utelukkende for å ta opp boliglån. Dermed er det lønnsomt for fagorganisasjoner å forhandle frem kollektive boliglånsavtaler for å tiltrekke seg flere medlemmer. Kollektive boliglånsavtaler kan derfor føre til positive effekter for alle aktørene i dette markedssegmentet.

Denne siden er blank

iii. Innhold

Del 1 – Introduksjon	1
1. Innledning	1
1.1 Problemstilling	1
1.2 Oppbygging	2
Del 2 – Teorifundament	4
2. Det finansielle systemet	4
2.1 Finansinstitusjoner	4
2.2 Finansmarkeder	5
2.3 Finansiell infrastruktur	6
2.4 Institusjonelt rammeverk og håndhevelsen	7
3. Bankmarkedet	7
3.1 Bankenes rolle	7
3.1.1 Kreditt- og betalingsformidler	7
3.1.2 Transformere eiendeler	8
3.1.3 Håndtere risiko	8
3.1.4 Prosessere informasjon og vurdere låntakere	9
3.2 Bankenes finansiering	9
3.3 Regulering	11
3.3.1 Forskjeller over landegrenser	12
4. Boliglånsmarkedet	17
4.1 Definisjon av boliglån	17
4.2 Aktører med konsesjon	18
4.3 Markedet for personutlån	18
4.3.1 Lokale-, regionale-, landsdekkende-, internettbanker og kredittforetak	20
4.3.2 Allianser og sammenslåinger	21
4.4 Kjennetegn og utviklingstrekk i boliglånsmarkedet	22
4.4.1 Listepriiser	23
4.4.2 Fast og flytende rente	24
4.4.3 Marginer	25
4.4.4 Bankfilialer og hovedkontorer	27
4.4.5 Internettbanker	29
4.5 Boliglånskunder	29

4.5.1 Kunders mobilitet i boliglånsmarkedet	29
4.5.2 Kunders preferanser i boliglånsmarkedet	32
4.5.3 Hindringer for kundemobilitet i boliglånsmarkedet	33
4.5.4 Segmentering av boliglånskunder	38
Del 3 – Forskningsprosessen	40
5. Metode	40
5.1 Forberedelse	40
5.2 Datainnhenting	40
5.2.1 Overordnet metode for datainnsamling	41
5.2.1.1 <i>Kvantitative- og kvalitative data</i>	41
5.2.1.2 <i>Metode for datainnsamling</i>	42
5.2.1.3 <i>Individuelt spørreskjema</i>	42
5.2.1.4 <i>Populasjon, utvalg og representativitet</i>	46
5.2.1.5 <i>Reliabilitet og validitet</i>	48
5.2.2 Spesifikk og inngående metode for datainnsamling	49
5.3 Dataanalyse	58
5.3.1 Kvantitativ datanalyse	58
5.3.2 Kvalitativ datanalyse	62
5.3.3 Generalisering fra utvalg til populasjon	63
5.4 Rapportering	67
Del 4 – Kartlegging og analyse	68
6. Kartlegging av markedet for kollektive boliglån	68
6.1 Definisjon	68
6.1.1 Avgrensninger	71
6.2 Markedets oppbygning og prosessene for et kollektivt boliglån	71
6.3 Hvordan kan kollektive boliglånsavtaler eksistere i boliglånsmarkedet?	72
6.4 Fag- og hovedorganisasjoner	77
6.4.1 Medlemskontingent	78
6.5 Avtalebanker	78
6.6 Potensielle markedsandeler og utvikling i markedet	79
6.7 Kollektivt- versus ordinært boliglån	82
6.7.1 Listepriiser	82
6.7.2 Listepriiser ung	83
6.7.3 Etablerings- og depotgebyrer	84
6.7.4 Kundeprogrammer	85
6.7.5 LO og SpareBank 1	86

6.7.6 Det konkurranseutsatte markedet	88
6.8 Matematiske lønnsomhetsmodeller for kollektive boliglånsavtaler	89
6.8.1 Banker	90
6.8.2 Fagorganisasjoner	92
6.8.3 Medlemskunder	94
7. Resultater og analyse	95
7.1 Hvilke typer finansforetak har mulighet til å inngå kollektive boliglånsavtaler?	96
7.2 Lønnsomheten av kollektive boliglånsavtaler	101
7.3 Konkurransen om kollektive boliglånsavtaler	109
7.4 Forhandlingsmakt	112
7.5 Markedet for kollektive boliglån i fremtiden	116
8. Drøfting	121
8.1 Hvilke typer finansforetak har mulighet til å inngå kollektive boliglånsavtaler?	121
8.2 Lønnsomheten av kollektive boliglånsavtaler	126
8.3 Konkurranse om kollektive boliglånsavtaler	131
8.4 Forhandlingsmakt	137
Del 5 – Avslutning	141
9. Konklusjon	141
9.1 Videre forskning	143
Del 6 – Referanser	145
10. Kildeliste	145
Del 7 – Vedlegg	160
Vedlegg 1. Bankforetak og kredittforetak i Norge	160
Vedlegg 2. OMF foretak i Norge	166
Vedlegg 3. Fag- og hovedorganisasjoner og avtaler	167
Vedlegg 4. Fag- og hovedorganisasjoner og avtaler før Unio-avtalen	171
Vedlegg 5. Matematiske lønnsomhetsmodeller	174
Vedlegg 6. Omgjøring til effektiv rente for medlemskunder	184
Vedlegg 7. Medlemskontingenter i fagorganisasjoner	185
Vedlegg 7A. Modell for beregning av medlemskontingent	188
Vedlegg 8. Input i modell	191
Vedlegg 8A. Effektiv rente	194

Vedlegg 8B. Kritisk verdi	197
Vedlegg 8C. Effektiv rente ung	200
Vedlegg 8D. Kritisk verdi ung	203

iv. Definisjoner

Bankfilial	En filial er en «Selvstendig underavdeling av en bedrift, vanligvis med lokaler på et annet sted enn hovedavdelingen» (Store Norske Leksikon 2014a). En bankfilial er en filial av en bank hvor kundene kan møte opp for å få bistand og hjelp til ulike tjenester relatert til bankens aktivitet.
Belåningsgrad	«Lånebeløp i forhold til verdien på boligen (pantet). Belåningsgrad uttrykkes i prosent og er med å bestemme prisen på lånet.» (Storebrand 2016a).
Datterselskap av utenlandsk bankforetak	Faller under samme definisjon som «datterselskap av utenlandsk finansforetak», men gjelder kun for foretak som utsteder nedbetalingslån med pant i bolig.
Datterselskap av utenlandsk finansforetak	I «lov 13. juni 1997 nr. 44 om aksjeselskaper (aksjeloven)» paragraf «1-3. Konserner», 2. ledd står det at «et aksjeselskap er et morselskap hvis det på grunn av avtale eller som eier av aksjer eller selskapsandeler har bestemmende innflytelse over et annet selskap». Videre står det i 3. ledd at «et selskap som står i forhold som nevnt i annet ledd til et morselskap anses som datterselskap».
Filial av utenlandsk bankforetak	Faller under samme definisjon som «filial av utenlandsk finansforetak», men gjelder kun for foretak som utsteder nedbetalingslån med pant i bolig.
Filial av utenlandsk finansforetak	I paragraf 1 i «forskrift 2. mai 1994 nr. 326 om filial av banker og andre kredittinstitusjoner med hovedsete i annen stat innen Det europeiske økonomiske samarbeidsområde, m.m.» blir en filial definert som «Et forretningssted her i riket som etableres av kredittinstitusjon eller annet foretak med hovedsete i annen stat i Det europeiske økonomiske samarbeidsområde, og som helt eller delvis utfører forretninger som inngår i kredittinstitusjonens eller foretakets virksomhet. Flere forretningssteder her i riket anses som en filial».
Forvaltningskapital	«Den samlede (regnskapsmessige) verdien av midlene en finansinstitusjon har til forvaltning. Forvaltningskapitalen tilsvarer balansesummen» (Norges Bank 2006).
Hovedkontor	«Med hovedkontorfunksjonen refererer vi til den administrative enheten som har det overordnede ansvaret for strategivalg i selskapet, som samordner de ulike aktivitetene, som kontrollerer ressursbruken, og som utfører fellesoppgaver for de ulike forretningsområdene/avdelingene. Hovedkontoret består av både toppledelsen i selskapet og personell som utfører sentrale administrative oppgaver» (Jakobsen og Onsager 2002, 12).
Kannibalisme	Når et nytt produkt tar over en andel av salget til et eksisterende produkt i firmaets produktportefølje (Kerin, Harvey, Rothe 1978).
Landsdeler	Fastlandet inndeles i de fem landsdelene Nord-Norge, Trøndelag, Vestlandet, Sørlandet og Østlandet (Røvik, Thorsnæs og Thuesen 2016).
Långiver	Kreditor i en låneavtale (parten som betaler lånebeløpet, og har en fordring)

Låntaker	Debitor i en låneavtale (parten som mottar lånebeløpet, og har en forpliktelse)
Medlemskunde	Privatperson som tar opp nedbetalingslån med pant i bolig gjennom en kollektiv boliglånsavtale
Norsk bankforetak	Faller under samme definisjon som «norsk finansforetak», men gjelder kun for foretak som utsteder nedbetalingslån med pant i bolig.
Norsk finansforetak	Finansforetak som tilfredsstiller kravene til «et norsk foretak» i «lov 21. juni 1985 nr. 78 om registrering av foretak (foretaksregisterloven)» paragraf 1-2. «... ethvert foretak med hovedkontor i Norge eller på norsk kontinentalsokkel». Når det henvises til hovedkontor, refereres det til hovedkontor til konsernet.
Ordinært boliglån	Nedbetalingslån med pant i bolig hvor låntakeren henvender seg direkte til banken uten noen andre forbindelser
Ordinær boliglånskunde	Privatpersoner som tar opp et ordinært boliglån
Spillover	Positive- og/eller negative effekter på andre økonomiske forhold enn det forholdet som er i fokus (Medhurst et al. 2014)
Termingebyr	«Utlåner krever normalt et gebyr i forbindelse med hver termin (når du innbetaler penger, normalt månedlig).» (Finansportalen 2016b).

Del 1 – Introduksjon

1. Innledning

Konkurransetilsynet utarbeidet i 2015 en rapport om «Konkurransen i boliglånsmarkedet» (Konkurransetilsynet 2015). Denne avdekket at konkurransen i boliglånsmarkedet (utlån med pant i bolig) er sårbar, og at det er ønskelig å legge til rette for økt konkurranse på boliglånsmarkedet. Rapporten påpekte blant annet at det er lav kundemobilitet, spesielt på grunn av søke- og byttekostnader, og trakk frem signalisering av pris i markedet.

De siste årene har media hatt stort fokus på kollektive boliglån i Norge, blant annet på grunn av avtalen mellom Akademikerne og Danske Bank samt Unio og Storebrand¹. Segmentet for kollektive boliglån har vokst kraftig de siste årene. Kundene i de kollektive boliglånsavtalene får i mange tilfeller konkurransedyktige renter, som media blant annet omtaler som «gullrente» (Bakken et al. 2015). Det kan nevnes at et tilsvarende segment, kollektiv forsikring, lenge har vært utbredt på forsikringsmarkedet, og omfanget har ført til at det er vedtatt en egen lov om slike forsikringsordninger i Norge («lov 16. juni 1989 nr. 69 om forsikringsavtaler (forsikringsavtaleloven)»).

Media poengterer at det eksisterer høy konkurranseintensitet innenfor segmentet for kollektive boliglån. I Dagens Næringsliv 31.10.2014 (Trumpy 2014) uttalte informasjonssjef i Danske Bank, Stian Arnesen, at det er «et bikkjeslagsmål» om kundene på dette markedet. Akademikernes bytte av avtale fra DNB til Danske Bank skjedde etter det media beskriver som «en omfattende anbudsrunde» (Dagens Næringsliv 2014).

Utover omtalen i media er lite informasjon tilgjengelig om kollektive boliglån, og dette segmentet i boliglånsmarkedet er ikke inkludert i akademisk litteratur. På denne bakgrunn foreligger det lite kunnskap om hvordan dette segmentet i boliglånsmarkedet fungerer, og hvordan kollektive boliglånsavtaler påvirker det generelle boliglånsmarkedet.

1.1 Problemstilling

Formålet med utredningen er å skape en oversikt over det norske markedet for kollektive boliglån, og analysere hvilke konsekvenser kollektive boliglånsavtaler generelt har for det norske boliglånsmarkedet. Grunnet fraværet av akademisk forskning på området, har vi valgt å ha et

¹ Se blant annet Trumpy (2014); Lie (2016)

overordnet fokus hvor vi legger opp til videre forskning innenfor ulike aspekter i markedet for kollektive boliglån. Vi har definert følgende problemstilling:

- Hvordan ser det norske markedet for kollektive boliglån ut, og hvilke konsekvenser har kollektive boliglånsavtaler for aktørene i det norske boliglånsmarkedet?

I første del av problemstillingen vil vi kartlegge og forklare det norske markedet for kollektive boliglån. I andre del har vi en mer analytisk tilnærming, hvor vi undersøker hvilke konsekvenser kollektive boliglånsavtaler har for aktørene i det norske boliglånsmarkedet. Segmentet for kollektive boliglån inkluderer flere sentrale aktører i det norske boliglånsmarkedet, og en gjennomgang av segmentet vil gi nyttig informasjon både til direkte involverte aktører og aktørene i boliglånsmarkedet generelt.

For å kunne utføre et forskningsopplegg for å analysere og drøfte konsekvensene av kollektive boliglån for det norske boliglånsmarkedet, er det nødvendig med grunnleggende informasjon om det norske markedet for kollektive boliglån. En stor del av utredningen vil derfor fokusere på kartlegging av markedet med fokus på hvordan markedet fungerer. Kartleggingen gjennomføres i stor grad gjennom samtaler med aktive aktører i markedet, og informasjonssøk på deres nettsider. I den analytiske delen av utredningen innhenter vi data gjennom spørreundersøkelser til de mest sentrale aktørene i det norske markedet for kollektive boliglån.

Vi avgrenser denne utredningen til å kun gjelde kollektive boliglånsavtaler, ikke andre banktjenester som ofte inngår i forhandlinger om slike avtaler. Vi fokuserer også utelukkende på det norske boliglånsmarkedet gjennom hele utredningen, men filialer og datterselskaper av utenlandske enheter med konsesjon til å utstede boliglån i Norge er inkludert.

1.2 Oppbygging

Utredningen er delt inn i syv deler:

Del 1 er en introduksjon som utdyper tema, bakgrunn og problemstilling.

Del 2 er et teorifundament som gir en grunnleggende forståelse av boliglånsmarkedet, og inneholder informasjon som er relevant for å besvare problemstillingen. Del 2 er delt i tre deler som stegvis bygger opp til utredningens avgrensede område, boliglånsmarkedet. Først presenterer

vi det finansielle systemet for å skape en overordnet forståelse for hvilken rolle utstedere av boliglån har i det finansielle systemet som helhet. Deretter fokuserer vi på banker, hvor vi vektlegger forhold som er relevante for banker i dagens marked. Til slutt utdyper vi boliglånsmarkedet i Norge.

Del 3 beskriver forskningsprosessen som er benyttet for å innhente informasjon, og hvilke verktøy som benyttes for å fremskaffe og analysere data. Vi har valgt å basere analysen vår på primærdata, hovedsakelig samlet inn gjennom spørreundersøkelser. Analysen er basert på en blanding av kvantitativ og kvalitativ metode.

Del 4 belyser problemstillingen. Først kartlegges og defineres markedet for kollektive boliglån, og sentrale forhold i dagens marked blir presentert. Deretter analyseres resultater fra informasjonen som er innhentet i forskningsprosessen, og til slutt drøftes funnene fra analysen.

Del 5 avslutter utredningen med konklusjoner basert på funn, analyse og drøfting, og med anbefaling til videre forskning på området. Del 6 inneholder referanser som er benyttet gjennom utredningen og Del 7 er en samling av vedlegg.

Del 2 – Teorifundament

Teorifundamentet danner grunnlaget for kartleggingen (kapittel 6), analysen (kapittel 7) og drøftingen (kapittel 8) i denne utredningen, og er også viktig for å få en forståelse av utredningens tema. Teorifundamentet har vi delt i tre ulike deler; «Det finansielle systemet» (kapittel 2), «Bankmarkedet» (kapittel 3) og «Boliglånsmarkedet» (kapittel 4). «Det finansielle systemet» gir en helhetsforståelse for hvilke finansielle tjenester som tilbys, og hvordan dette systemet fungerer. Kapitlet om «Bankmarkedet» omhandler bankenes rolle i det finansielle systemet, og hvilke aspekter som er viktig for en bank i dagens marked. «Boliglånsmarkedet» er hovedfokuset i teorifundamentet, og dagens boliglånsmarked i Norge blir utypet i kapittel 4.

2. Det finansielle systemet

I redegjørelsen for det finansielle systemet vil hovedvekten være på det finansielle systemet i Norge, og oppbyggingen av dette.

Førsteamanuensis Sverre Knutsen ved Handelshøyskolen BI definerer et finansielt system slik; «Finanssystemet består av fire hoveddeler: Finansinstitusjoner (organisasjoner som banker, forsikringsselskap, finansieringsforetak osv.), finansmarkeder, finansiell infrastruktur (betalings- og clearingsystemet) og institusjonelt rammeverk, (formelt lov- og regelverk, uformelle normer) inkludert håndhevelsen av dette» (Finanstilsynet 2006). De fire hoveddelene utdypes videre i dette kapitlet.

2.1 Finansinstitusjoner

Finansinstitusjoner forener de som sparer med de som investerer, og fungerer som et mellomledd mellom disse partene. Finansinstitusjoner er bærebjelken i mange sentrale finanstjenester, og er nødvendig for at et finansielt marked skal fungere effektivt (Mishkin 2010, 5). Norges Bank klassifiserer finansinstitusjoner som forretningsbanker, sparebanker, finansieringsselskap, kredittforetak og forsikringsselskap (Norges Bank 2010). I vedlegg 1 er en liste over alle registrerte finansinstitusjoner i Norge eksklusive forsikringsselskaper. Listen inneholder alle sparebanker, forretningsbanker, kredittforetak, finansieringsselskaper og holdingsselskaper i Norge, og tabell 2.1 viser en totaloversikt over antall finansinstitusjoner innenfor de ulike underkategoriene. Listen i vedlegg 1 er tilsendt fra Finanstilsynet 29. januar 2016 (sist oppdatert 16. januar 2016).

Tabell 2.1 – Antall finansinstitusjoner i Norge (ekskl. Forsikringsselskaper)

Finansinstitusjon	Antall
Forretningsbanker	29
Sparebanker	106
Kredittforetak	29
Finansieringsselskaper	41
Holdingselskaper	14
Sum	219

I Norge har forretningsbanker og sparebanker enerett til å motta innskudd fra «en ubestemt krets av innskytere» (Norges Bank 2004). En forretningsbank kan kun stiftes som et aksjeselskap, alternativt et allmennaksjeselskap. I utgangspunktet kunne ikke en sparebank bli stiftet som et aksjeselskap, da de var selveiende stiftelser og egenkapital i hovedsak skulle bestå av tidligere års tilbakeholdte overskudd. Dette ble endret i 2002, og nå kan sparebanker omdannes til aksjeselskaper. Finansieringsforetak er en fellesbetegnelse på kredittforetak og finansieringsselskaper. Kredittforetak yter langsiktige lån og finansierer denne virksomheten med hovedvekt på obligasjonslån, ofte gjennom «obligasjoner med fortrinnsrett» (OMF). Et finansieringsselskap yter oftest kortsiktig kreditt, og finansieres i hovedsak ved bruk av kortsiktige lån (Norges Bank 2004). Holdingselskaper er registrerte selskaper som eier aksjeposter i ett eller flere andre selskaper (datterselskap, tilknyttede selskap eller kapitalinteresser) hvor de implementerer forretningsstrategier. Målet er å bidra til verdiskapning i disse selskapene på lang sikt (EUR-Lex 2011).

Vårt primære fokus i denne utredningen er finansinstitusjoner som har «konsesjon som bank» og/eller «konsesjon som kredittforetak» i Norge etter «lov 10. april 2015 nr. 17 om finansforetak og finanskonsern (finansforetaksloven)» kapittel 2 paragraf 2-7 og 2-8, siden dette kreves for å kunne utstede boliglån til private kunder.

2.2 Finansmarkeder

Mishkin (2010, 3) beskriver et finansielt marked som et marked hvor midler blir overført fra personer som har overskudd på tilgjengelige midler, til personer som ikke har tilstrekkelig. Et sentralt aspekt med finansielle markeder er at midler blir overført fra personer som ikke har noen lønnsomme interne investeringsmuligheter, til eksterne markeder hvor det eksisterer lønnsomme investeringsmuligheter. Fraværet av denne funksjonen vil kunne føre til store

samfunnsøkonomiske tap. Dette gjør finansmarkeder til en viktig bidragsyter for å fremme økonomisk effektivitet og dermed sikre økonomisk vekst.

Norges Bank (2015b) skiller mellom fire ulike typer finansmarkeder; kapitalmarkedet med langsiktige lån (obligasjoner, mv.) og egenkapital (aksjer), pengemarkedet med lån med løpetid under ett år, valutamarkedet for valutatransaksjoner, og derivatmarkeder hvor derivatinstrumentene er utledet fra et underliggende finansielt instrument. Felles for disse markedene er at de består av långivere², låntakere³ og en markeds plass hvor selve handelen blir utført (Norges Bank 2015b).

2.3 Finansiell infrastruktur

Finansiell infrastruktur omfatter to systemer; betalingssystem og verdipapiroppgjørssystem (Norges Bank 2015c). Paragraf 1-1 i «lov 17. desember 1999 nr. 95 om betalingssystemer mv. (betalingssystemloven)» definerer betalingssystem som «systemer for overføring av midler med formelle og standardiserte ordninger og felles regler for behandling, avregning eller oppgjør av betalingstransaksjoner». Innenfor begrepet «betalingssystem», skilles det mellom interbanksystem og systemer for betalingstjenester. Interbanksystem skal sikre effektiv overføring av penger mellom banker, hvor det er utarbeidet felles systemer for avregning og oppgjør. Systemer for betalingstjenester omfatter «overføring av penger mellom kundekontoer i bank eller hos andre som kan yte betalingstjenester» (Norges Bank 2015c).

Verdipapiroppgjørssystemer (VPO) defineres av «betalingssystemloven» paragraf 1-2 som «systemer basert på felles regler for avregning, oppgjør eller overføring av finansielle instrumenter som nevnt i verdipapirloven paragraf 2-2». Datasystemer og kommunikasjonssystemer er også viktige aspekter i den finansielle infrastrukturen (Norges Bank 2015b)

Norges Bank har i «lov 24. mai 1985 nr. 28 om Norges Bank og pengevesenet mv. (sentralbankloven)» paragraf 1 fått ansvaret for å sikre et effektivt betalingssystem. Ordet effektivt har blitt operasjonalisert og tolket som at betalinger skal gjennomføres raskt, sikkert og til lave kostnader. En fungerende, robust og effektiv finansiell infrastruktur er avgjørende for at aktører skal ha tillitt til operasjonaliseringen (Norges Bank 2015c).

² Definisjon av «långiver» er gitt i definisjonslisten

³ Definisjon av «låntaker» er gitt i definisjonslisten

2.4 Institusjonelt rammeverk og håndhevelsen

En effektiv kredittformidling og risikohåndtering er avgjørende for at en økonomi skal fungere godt. Dette har ført til økt fokus på tilsyn og regulering av det finansielle systemet, i tillegg til kravene som stilles ved operativ drift (regnskap, revisjon, kredittvurdering, osv.) (Norges Bank 2015b). I Norge er lovverket det mest sentrale virkemiddelet for reguleringen. Finansdepartementet er ansvarlig for å utarbeide et fungerende lovverk, men flere reguleringsoppgaver er delegert til Finanstilsynet og Norges Bank. Norges Bank er også overordnet ansvarlig for det norske betalingssystemet og interbanksystemet, mens Finanstilsynet har hovedansvaret for tilsyn. I senere tid har også betydningen av internasjonale organer for regulering og tilsyn økt. Organer som «Financial Stability Board» og «Baselkomiteen» har fått stor innflytelse i Norge, og EØS-avtalen styrer i stor grad det norske finansielle systemet (Norges Bank 2015b).

3. Bankmarkedet

Bankforetak er sentrale finansinstitusjoner i boliglånsmarkedet. Banker er definert som «institusjoner hvor deres nåværende rolle er å innvilge lån og motta innskudd fra publikum» (Freixas og Rochet 2008, 1). I Norge er banker underlagt strengt tilsyn, og det stilles en rekke krav i «finansforetaksloven» for å kunne operere med «konsesjon som bank». I det følgende ser vi nærmere på bankenes rolle ovenfor samfunnet, hvordan de finansierer sin drift og hvilke krav og reguleringer myndighetene stiller til dem.

3.1 Bankenes rolle

Ifølge Freixas og Rochet (2008, 1) har banker spesielt fire roller: 1) kreditt- og betalingsformidler, 2) transformere eiendeler, 3) håndtere risiko og 4) prosessere informasjon og vurdere låntakere. I det følgende utdypes disse rollene.

3.1.1 Kreditt- og betalingsformidler

En bank er et finansielt foretak med hovedoppgave å drive med kreditt- og betalingsformidling. Kredittformidling handler om å binde sammen de som ønsker å spare penger, og de som ønsker å låne penger (Berger, Molyneux og Wilson 2015, 1). I Norge er hovedmålet i kredittformidlingen å omdanne kortsiktig sparing til langsiktige investeringer (Hoff 2011). Betalingsformidling er systemer for å overføre penger fra en betalers konto til en betalingsmottakers konto ved bruk av betalingsinstrumenter. Slike betalingsinstrumenter kan for eksempel være giro, betalingskort og sjekk. I Norge har banker et lovfestet monopol på å motta innskudd fra publikum. Bankinnskudd

er grunnlaget for majoriteten av betalingsoppdrag, så bankene har en sentral rolle i økonomien (Norges bank 2011).

3.1.2 Transformere eiendeler

Bankene skal også transformere midlene til de som ønsker å låne og de som ønsker å spare. Innskudd har en kort løpetid og er ofte relativt små, mens utlån er langsiktige og ofte av en betydelig størrelse. Det oppstår derfor ofte et avvik i beløpsstørrelse for hva en privatperson vil spare og hva en annen privatperson vil låne. Uten et mellomledd vil låntakere måtte oppsøke flere aktører som ønsker å spare for å oppnå beløpet som ønskes lånt. Bankenes rolle er å samle alle som ønsker å spare og alle som ønsker å låne slik at de som sparer har et trygt sted å oppbevare sine midler, mens låntakere kan oppnå beløpet de ønsker å låne. Banker fungerer dermed som et mellomledd som forenkler låneprosessen (Freixas og Rochet 2008, 4-5). Usystematisk/ideosynkratisk risiko blir også diversifisert bort på grunn av det store omfanget og fraværet av perfekt positiv korrelasjon mellom kunder. Dette fører til mindre risiko i transformasjonsprosessen av eiendeler og et mer fordelaktig utfall for begge parter (Mishkin 2010, 40-42).

3.1.3 Håndtere risiko

Det er gjerne tre type risikoer som påvirker banker, og som må håndteres; kreditt-, likviditets- og renterisiko (Freixas og Rochet 2008, 5).

Kredittrisiko

Som kredittformidler er banker utsatt for kreditt risiko, som er risiko for at de ikke får tilbakebetalt renter og avdrag (utlånene) fra låntakere. Kredittrisiko gjelder alle utestående fordringer på kunder og/eller motparter, og er som oftest den største risikoen til banker. I DNB-konsernet utgjør for eksempel kreditt risiko 60 % av risikojustert kapital (DNB 2011).

Bankene kan også være utsatt for kreditt risiko i betalingsformidlingen (oppgjør risiko). Dersom en bank godskriver en betalingsmottaker før banken har mottatt betaling fra betalers bank, utgir de en kortsiktig kundekreditt med fare for at kreditten ikke blir betalt inn. Et spesielt trekk ved denne kreditt risikoen er at den oppstår som følge av kunders betaling, ikke ved bankens egne handlinger (Norges Bank 2004).

Likviditetsrisiko

Likviditetsrisiko er risikoen knyttet til at bankenes aktiva og passiva har forskjellig løpetid. Én av bankenes hovedroller er å omdanne kortsiktig sparing, som er uten oppsigelsestid, til langsiktig utlån. Dersom en bank ikke har mulighet til å utbetale sparingen, oppstår likviditetsproblemer (Norges Bank 2004).

Renterisiko

Aas (2006) definerer renterisiko som «risikoen for at svingninger i renten påvirker markedsverdien og/eller rentenettoen». Svingninger i renten kan påvirke de korte og lange rentene forskjellig. Bankene har normalt en kombinasjon av korte renter (aktiva) og lange renter (passiva). En renteendring vil dermed kunne føre til lavere eller høyere kostnad for banken ved at rentenettoen endres. En stor del av renterisikoen kan fjernes ved å ha samme løpetider og/eller samme rentevilkår på innlån og utlån (Meinich og Munte 2015).

En renteendring kan også påvirke bankenes markedsverdi. Banker holder for eksempel ofte obligasjoner. En renteøkning vil senke markedsverdien på obligasjoner, og således vil også markedsverdien til banken synke (Aas 2006).

3.1.4 Prosessere informasjon og vurdere låntakere

Når banker utsteder lån, innhenter de informasjon om låntakeren for å minimere problemet med informasjonsasymmetri mellom långivere og låntakere (Freixas og Rochet 2008, 6-7). Informasjonsasymmetri (ugunstig utvalg og moralsk hasard) oppstår ofte ved mindre private avtaler, men blir redusert til et lavt nivå ved hjelp av informasjonsinnhenting og inngående analyse av kundene (Mishkin 2010, 40-42).

3.2 Bankenes finansiering

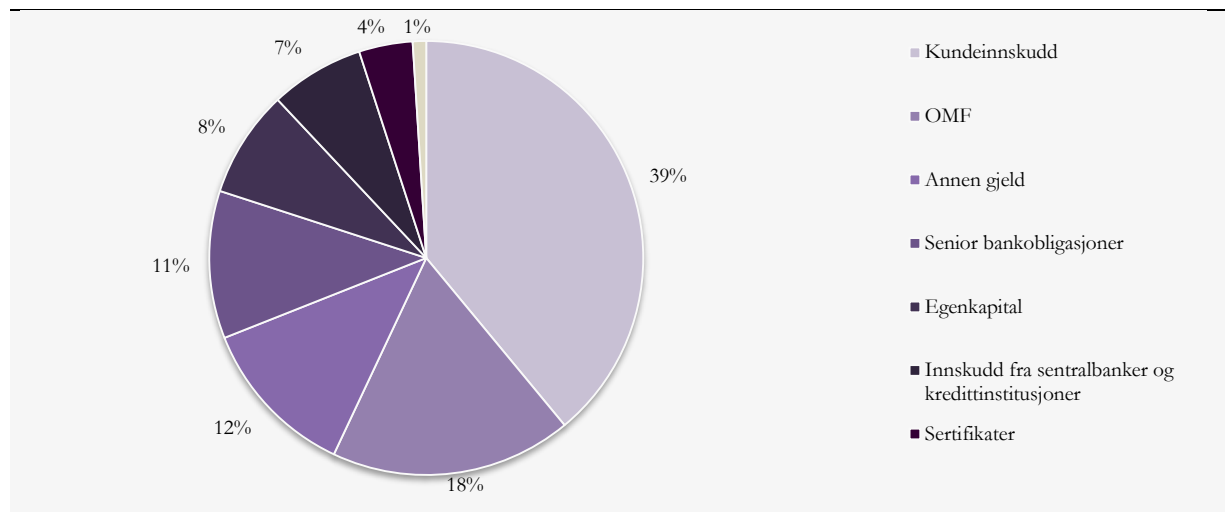
Figur 3.1 viser at per 30.06.2015 finansierte norske bankforetak⁴ og OMF-foretak⁵ mer enn én tredel av sine eiendeler med innskudd fra kunder. Den resterende finansieringen besto hovedsakelig av markedsf finansiering, hvorav omtrent 60 % besto av finansiering i valuta (Norges Bank 2015a). Det er imidlertid store forskjeller mellom foretakene når det gjelder finansieringsstruktur. De største foretakene har god tilgang på internasjonal markedsf finansiering, og filialer og datterselskaper har tilgang på slik finansiering gjennom morforetaket. Mindre

⁴ Definisjon av «norsk bankforetak» er gitt i definisjonslisten

⁵ Forklaring av OMF og OMF-foretak kommer senere i dette kapittelet

foretak finansierer sine utlån i større grad gjennom kundeinnskudd. Noe av årsaken er at store foretak utsteder mer næringslån, som i større grad enn boliglån er finansiert gjennom markedsfinansiering. Mindre foretak konsentrerer seg stort sett om utstedelse av boliglån (Vatne 2011).

Figur 3.1 - Markedsfinansiering banker og OMF-foretak i Norge 2015



Kilde: Norges Bank 2015a

Utlånsvirksomheten til banker blir finansiert gjennom gjeld og egenkapital, hvor kundeinnskudd og markedsfinansiering er viktige kilder til gjeldsfinansiering. Når det gjelder finansiering av boliglån, er langsiktig finansiering nødvendig på grunn av tidsperspektivet. De siste årene har langsiktig markedsfinansiering gjennom «obligasjoner med fortrinnsrett» (OMF) økt kraftig, og utgjør en stor del av bankenes finansiering av utlån med pant i bolig (Konkurransetilsynet 2015). Pantsikrede lån blir overført som sikkerhetsmasse fra banken som eier kredittforetaket, eller fra lån som kredittforetaket har utstedt selv (Finanstilsynet 2012). «Finansforetaksloven» kapittel 11 gir strenge retningslinjer og krav til behandling av OMF. Dette inkluderer sikkerhetsmassens sammensetning (blant annet belåningsgrad⁶ på sikkerhetsmassen), beregning av verdi på underliggende formuesgoder, likviditetskrav for betaling av renter og beløpsmessig balanse for sikkerhetsmasse i forhold til verdi av OMF. For å utstede OMF kreves «konsesjon som kredittforetak» og vedtektsfestet formål om å utstede OMF. I dag har 29 foretak fått «konsesjon som kredittforetak» (se vedlegg 1). Finans Norge (2016a) gir en komplett liste over alle foretak som utsteder OMF i Norge (se vedlegg 2 for denne listen). Stort sett alle banker i Norge har tilgang på finansiering med OMF gjennom hel- eller deleide OMF-kredittforetak (Finanstilsynet 2012).

⁶ Definisjon av «Belåningsgrad» er gitt i definisjonslisten

3.3 Regulering

Som tidligere nevnt er banksektorens oppgaver sentrale for et fungerende finansielt system. Tilsyn og regulering av banker er derfor viktig for finansiell stabilitet. The «Bank for International Settlement (BIS)» ble etablert i 1930 for å bistå sentralbanker globalt med å oppnå monetær og finansiell stabilitet, for å bidra til et globalt samarbeid og for å bistå som en bank for sentralbankene (Bank for International Settlement 2016). «The Basel Committee on Banking Supervision (BCBS)» er en komite utpekt av BIS. BCBS er i dag den mest sentrale globale enheten når det kommer til soliditetsregulering og forum for samarbeid i forbindelse med tilsyn av banker (Bank for International Settlement 2015).

EU implementerer standardene til BCBS gjennom direktiver for kredittinstitusjoner og verdipapirforetak. Direktivene, som blir referert til som CRD, inneholder i hovedsak standarder utarbeidet av BCBS. CRD IV, det nyeste direktivet basert på standardene fra Basel III, ble vedtatt i 2013 og gjort gjeldende fra 01.01.2014. EU-kommisjonen gis etter CRD IV myndighet til å vedta «bindende tekniske standarder» på en rekke områder for å sikre harmonisering av den praktiske utførelsen av regelverket (Finanstilsynet 2014a). CRD IV regelverket har også begrenset bruk av «Single Rule Book», som gir nasjonale myndigheter mulighet til å stille strengere krav til nasjonale foretak, for å dempe konkurranseforskjeller over landegrensene (Finanstilsynet 2014b).

CRD IV regelverket var ikke implementert i EØS-avtalen ved utgivelse av Nasjonalbudsjettet 2016 (Finansdepartementet 2016). Norge er ikke forpliktet til å innføre standardene fra CRD IV før de eventuelt implementeres i EØS-avtalen (Finanstilsynet 2014a). CRD IV inneholder likevel relevante EØS rettsakter. EFTA-landene (inkludert Norge) har vært i en rekke møter med EU, og nylig ble det utarbeidet et utkast for å ta forordningene inn i EØS-avtalen (Finansdepartementet 2016). Norge implementerte likevel deler av det overordnede rammeverket i CRD IV 01.07.2013 i «finansieringsvirksomhetsloven» (nå opphevet og erstattet med «finansforetaksloven») og «lov 29. juni 2007 om verdipapirhandel nr. 75 (verdipapirhandelloven)». Rammeverket som ble implementert var kapital- og bufferkravene fra CRD IV (Finanstilsynet 2014b). Finanstilsynet og Finansdepartementet har også jobbet med å utarbeide nye forskrifter som skal samsvare med CRD IV, og 22.08.2014 ble forskriftsendringer gjennom «forskrift 22. august 2014 om kapitalkrav og nasjonal tilpasning av CRR/CRD IV (CRR/CRD IV-forskriften) nr. 1097» vedtatt med ikrafttredelse 30.09.2014 (Finanstilsynet 2014c).

Det eksisterer en rekke ulike krav og standarder i Basel III/CRD IV. Vi vil kun ta for oss de krav og standarder som er relevante for boliglånsmarkedet, og som kan gi opphav til direkte og synlige konkurranseforskjeller mellom utstedere av boliglån over landegrenser. Vi vil derfor se bort fra blant annet tilsynskrav og offentliggjøringskrav. Likviditetskrav ekskluderes også fordi Norges Bank (2015a) konkluderer med at de norske kravene i hovedtrekk samsvarer med det nye regelverket i EU.

3.3.1 Forskjeller over landegrenser

Det er viktig å merke seg at finansiering gjennom egenkapital krever høyere avkastning enn ved gjeld. Dette betyr i teorien at økt egenkapitalgrad for banker fører til et høyere totalt avkastningskrav, og dermed høyere finansieringskostnader. Gjennom Modigliani-Miller II-teoremet er denne påstanden blitt mye diskutert (Vale 2011). Teoremet hevder at totalt avkastningskrav i en bedrift ikke blir påvirket av bedriftens finansieringsstruktur. Forklaringen er at høyere gjeldsgrad fører til mer risiko for aksjonærene fordi gjeldsinnehaverne blir prioritert før aksjonærene ved konkurs, og at avkastningskravet til egenkapital derfor øker ved økt gjeldsgrad. Den positive effekten som oppnås ved økt gjeldsgrad gjennom lavere avkastningskrav på gjeld enn egenkapital, blir dermed visket ut på grunn av en tilsvarende økning i avkastningskravet for egenkapitalen. Dersom gjeldsgraden blir tilstrekkelig høy, vil også gjeldsinnehaverne kreve høyere avkastning grunnet konkursrisiko og lavere soliditet (Berk og DeMarzo 2014, 488-490).

Vale (2011) diskuterer i hvilken grad Modigliani-Miller II-teoremet gjelder for banker. Banker har tilgang på spesielt rimelig gjeldsfinansiering grunnet implisitte- og eksplisitte garantier. Dette fører til at banker i større grad enn bedrifter i andre sektorer velger gjeldsfinansiering foran egenkapitalfinansiering, og bidrar til høy gjeldsgrad i banksektoren. Etter Modigliani-Miller II-teoremet vil en reduksjon av en høy gjeldsgrad kunne føre til lavere avkastningskrav for gjeld grunnet bedre soliditet og lavere konkursrisiko. En reduksjon av høy gjeldsgrad vil imidlertid hovedsakelig senke kostnadene for parten som stiller garantiene, og ikke for banken. Modigliani-Miller II-teoremet kan fortsatt være gyldig i banksektoren, men ikke hvis vi ekskluderer parten som stiller garantiene. Risikoen til kreditorene endres svært lite (eller ikke noe) ved endret gjeldsgrad grunnet garantiene, så bankenes finansieringskostnader for gjeld vil ved endret gjeldsgrad endres minimalt (eller ikke i det hele tatt). Siden parten med innskuddsgarantien vil få de positive effektene når gjeldsgraden reduseres, vil en redusert gjeldsgrad føre til høyere finansieringskostnader for banker etter Modigliani-Miller II-teoremet.

På grunn av blant annet overnevnte forhold, vil forskjeller i kapitalkrav og regulering av banker over landegrenser kunne føre til konkurransemessige skjevheter (Grimsby et al. 2016, 15). Forskjellene fremkommer av bestemmelsene i «finansforetaksloven» kapittel 5 og i «forskrift 2. mai 1994 nr. 326 om filial av bankforetak og andre kredittinstitusjoner med hovedsete i annen stat innen Det europeiske økonomiske samarbeidsområde, m.m.». Filialer av utenlandske finansforetak⁷ kan drive virksomhet i Norge basert på tillatelse fra hjemstat istedenfor vertsstat. Datterselskaper av utenlandske finansforetak⁸ omfattes derimot i stor grad av regler og lover i «finansforetaksloven». Dette betyr at norske filialer av utenlandske finansforetak for en stor del blir regulert etter hjemlandets krav og regler, mens norske datterselskap av utenlandske finansforetak stort sett blir regulert etter norske krav og regler. Norske myndigheter stiller imidlertid også enkelte krav for filialer av utenlandske finansforetak, som kommer frem i overnevnte lov og forskrift.

Konkurransetilsynet (2015) argumenterer for at det hovedsakelig er svenske og danske banker som driver bankvirksomhet i Norge gjennom filialer av utenlandske finansforetak. De har i sin rapport om boliglånemarkedet utarbeidet en tabell som sammenligner krav til ren kjernekapital i Norge, Sverige og Danmark fra 01.07.2013 til 01.07.2019 (se tabell 3.2). Vi ser i tabell 3.2 at Norge og Sverige har svært like krav til ren kjernekapital, mens Danmark har litt lavere krav. Dette innebærer at norske og svenske banker må holde mer egenkapital bak hver utlånt krone.

Tabell 3.2 – Utvikling i baselkrav (Norden)

Per	Norge	Sverige	Danmark
01.07.13	9 %	10 %	9 %
01.07.14	10 %	10 %	9 %
01.07.15	11 %	12 %	9 %
01.07.16	12 %	12 %	9 %
01.07.17	12 %	12 %	9 %
01.07.18	12 %	12 %	9 %
01.07.19	12 %	12 %	10 %

Kilde: Konkurransetilsynet 2015

En vesentlig forskjell mellom regelverket i de skandinaviske landene ligger i beregningsgrunnlaget for risikovektene. I «finansforetaksloven» stilles følgende krav til beregningsgrunnlaget for

⁷ Definisjon av «filial av utenlandsk finansforetak» er gitt i definisjonslisten

⁸ Definisjon av «datterselskap av utenlandsk finansforetak» er gitt i definisjonslisten

minstekravet til ansvarlig kapital⁹: «Beregningsgrunnlaget for minstekrav til ansvarlig kapital skal tilsvare summen av beregningsgrunnlagene for kredittrisiko, markedsrisiko og operasjonell risiko». Både beregningsgrunnlaget for kredittrisiko og markedsrisiko skal fastsettes etter standardmetoden fastsatt i forskrift, eventuelt etter interne målemetoder. Beregningsgrunnlaget for operasjonell risiko beregnes enten som en andel av gjennomsnittlig inntekt (basis metode), en andel av inntekten innenfor de ulike forretningsområdene multiplisert med en indikator på tapserfaring fastsatt i forskrift (sjablongmetode), eller ved interne målemetoder (avansert metode).

Norske finansforetak¹⁰ kan søke om å bruke den interne målemetoden «Internrentebasert Rating Metode (IRB-metoden)» for å beregne kredittrisikoen til foretaket (Finanstilsynet 2015a). Norske finansforetak kan også søke om å benytte seg av den interne målemetoden «AMA-metoden» for å beregne operasjonell risiko i foretaket (Finanstilsynet 2010b). Da de interne målemetodene ble innført, ble det innført et gulv på risikovektene som ble beregnet gjennom interne modeller. Beregningen av gulvet er basert på standard risikovekter fra Basel I, og blir referert til som «Basel I-gulvet» eller «overgangsregelen» fordi det kun skulle være i en begrenset overgangsperiode (Borchgrevink 2012). Basel I-gulvet er imidlertid fortsatt gjeldende i dag gjennom «CRR/CRD IV-forskriften», fordi myndighetene er usikre på om de interne målemetodene er gode nok til å fange opp risiko i krisetider (Grimsby et al. 2016, 15).

Basel I-gulvet går ut på at foretak som benytter de interne metodene ikke kan ha et lavere beregningsgrunnlag enn 80 % av beregningsgrunnlaget etter «forskrift 22. oktober 1990 nr. 875 om minstekrav til kapitaldekning i finansinstitusjoner og verdipapirforetak» og «forskrift 22. juni 2000 nr. 632 om minstekrav til kapitaldekning for markedsrisiko mv. for kredittinstitusjoner og verdipapirforetak». For foretak som fikk tillatelse til å bruke IRB-metoden og AMA-metoden etter 01.01.2010, kan Finanstilsynet godkjenne at beregningsgrunnlaget er minst 80 % av beregningsgrunnlaget etter «forskrift 14. desember 2006 nr. 1506 om kapitalkrav for forretningsbanker, sparebanker, finansieringsforetak, holdingselskaper i finanskonsern, verdipapirforetak og forvaltningsselskaper for verdipapirfond mv. (kapitalkravforskriften)».

Praktiseringen av Basel I-gulvet varierer over landegrenser. Norges Bank (2015a) skriver i «Finansiell Rapport 2015» at Basel I-gulvet blir praktisert strengere i Norge enn i andre

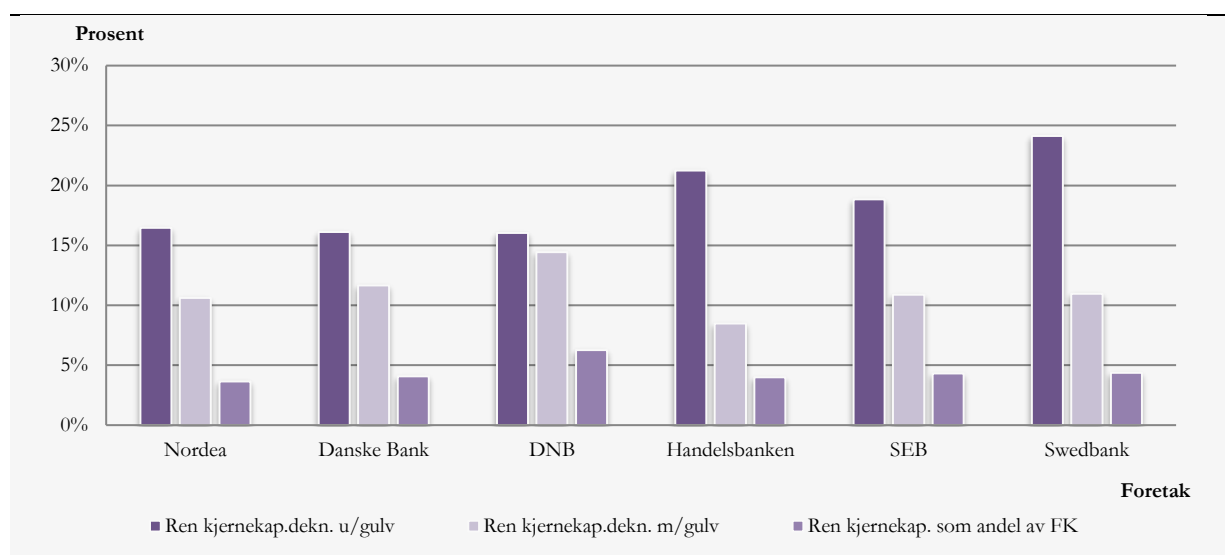
⁹ Gjelder for «banker, kredittforetak og finansieringsforetak samt holdingselskaper hvor slikt foretak inngår» som omfattes av «finansforetaksloven»

¹⁰ Definisjon av «norsk finansforetak» er gitt i definisjonslisten

Europeiske land. Praktiseringen av Basel I-gulvet i Norge treffer ikke filialer av utenlandske finansforetak fordi dette ligger utenfor nasjonalt handlingsrom stipulert av EUs regjering (Grimsby et al. 2016, 15). I EUs kapitaldekningsdirektiv ble Basel I-gulvet ved innføring av Basel II basert på total ansvarlig kapital, ikke risikovektede eiendeler. Kravet til ansvarlig kapital var 8 % etter Basel I, og dette betyr at regelen kun krevde at bankene måtte ha en ansvarlig kapital på over 6,4 % etter Basel I sine målemetoder ($0,8 \cdot 8 \%$). Dermed ga EU sin versjon av Basel I-gulvet ingen effekt for banker som har dekket 80 % av kravet til ansvarlig kapital etter Basel I. Det eksisterte ingen nedre grense for risikovekter slik som det gjør for norske finansforetak (Borchgrevink 2012). Dette fører til at norske finansforetak som benytter seg av interne målemetoder kan få høyere risikovekting for samme risiko sammenlignet med banker i andre EU-land. Beregningsgrunnlaget blir dermed høyere for norske finansforetak, spesielt for eiendeler med lav risiko (Grimsby et al. 2016, 15). Beregningsgrunnlaget benyttes også for beregning av bevaringsbuffer, systemrisikobuffer, buffer for systemviktige institusjoner og motsyklik kapitalbuffer. Forskjeller i praktisering av Basel I-gulvet over landegrensene kan derfor føre til kritisk konkurranseskjevhet (Konkurransetilsynet 2015).

I Nasjonalbudsjettet 2016 ble det fremlagt en figur som viser andel ren kjernekapital for store norske, danske og svenske bankkonsern per 31.12.2015. Figuren viser andel ren kjernekapital både med og uten Basel I-gulvet, i tillegg til ren kjernekapital som andel av forvaltningskapital¹¹ (Finansdepartementet 2016). Figuren er rekonstruert i figur 3.2.

Figur 3.2 - Ren kjernekapitaldekning i de største nordiske bankkonsernene



Kilde: Finansdepartementet 2016

¹¹ Definisjon av «forvaltningskapital» er gitt i definisjonslisten

Vi ser i figuren at de svenske og danske bankkonsernene stort sett har en større andel ren kjernekapital uten Basel I-gulvet enn norske finansforetak, og at forskjellene mellom DNB (norsk bank) og de svenske og danske bankene i noen tilfeller er svært store. Dersom vi legger til grunn Basel I-gulvet ser vi derimot at DNB, som hadde den laveste andelen ren kjernekapital uten Basel I-gulvet, nå har den høyeste andelen ren kjernekapital. DNB har også den høyeste andelen ren kjernekapital som andel av forvaltningskapital. I Nasjonalbudsjettet 2016 argumenteres det for at de nasjonale reglene i Sverige og Danmark har ført til deres høye andeler ren kjernekapital, fordi det tillates betydelige reduksjoner i risikovektene når kapitaldekningen regnes ut (Finansdepartementet 2016).

Konsekvensene av forskjellene i Basel I-gulvet kan blant annet være at norske finansforetak får høyere finansieringskostnader enn konkurrerende filialer av utenlandske finansforetak, spesielt i de internasjonale kapitalmarkedene. Norske finansforetak virker mindre solide på papiret enn de virkelig er, fordi beregningsgrunnlaget reduserer faktisk kapitaldekning som i realiteten er høyere ved bruk av samme risikovekter som land som praktiserer Basel I-gulvet på andre måter (Grimsby et al. 2016, 15-16). Dette kan også føre til en vridning mot utlån med høyere risiko for banker som benytter seg av interne målemetoder, for å redusere forskjeller i kravene (Grimsby et al. 2016, 19).

På grunn av konsekvensene av ulik praktisering av reglementet, har BCBS hatt på høring et forslag der det utarbeides nye standardmetoder for utregning av risikovekter. Et annet forslag har vært å innføre et krav til «uvektet kapitalandel», hvor beregningsgrunnlaget ikke tar hensyn til risikoen til de ulike eiendelene. Norges Bank (2015a) argumenterer imidlertid for at uvektet kapitalandel burde benyttes som en sikkerhetsmekanisme i tillegg til risikovektet beregningsgrunnlag, blant annet fordi det ønskes at bankene skal holde mer kapital bak risikable eiendeler. Fordelene med en slik reguleringsteknikk er at det blir mer rettferdig for konkurransen over landegrensene, gitt at totalrisikoen til eiendelene er like store i de ulike landene. Data viser at norske finansforetak hadde en markant større uvektet kapitalandel sammenlignet med store nordiske banker ved utgangen av første halvår 2015. Årsaken til dette er hovedsakelig at risikovektene i norske finansforetak er høyere på grunn av Basel I-gulvet (Norges Bank 2015a).

Det har vært mye diskusjon rundt korrelasjonen mellom økte kapitalkrav, finansieringskostnader og utlånsrente og -marginer. Finanstilsynet (2012) finner i en studie at virkningen av økte kapitalkrav kun har moderat betydning for utlånsrente, og at det ikke har stor effekt på

etterspørselen etter lån. Årsakene er blant annet at økt egenkapitalandel i bankene fører til betydelige reduksjoner i aksjonærenes avkastningskrav, som flere studier viser. Bank for International Settlements (2016) har konkludert med at banker med høyere kapitalkrav har større utlån på grunn av lavere finansieringskostnader. Dette på grunn av økt grad av soliditet for banker med høye kapitalkrav. Bank for International Settlements har kommet frem til at effektene er betydelige for solide banker.

Norske myndigheter publiserte 01.07.2014 nye innstramninger for parameterne i IRB-boliglånsmodellene (Konkurransetilsynet 2015). Finanstilsynet har konsultert tilsynsmyndighetene i Sverige og Danmark om innstramningene, og fremsatt et ønske om at danske og svenske banker som driver utlånspraksis i Norge skal implementere disse reglene (Finanstilsynet 2014d). Finansdepartementet (2015) omtalte i «Finansmarknadsmeldinga 2014» at strengere krav til hvordan bankene skal risikovekte boliglån har blitt gjort gjeldene for svenske og danske banker i Norge. Det har i senere tid også blitt opprettet en nordisk-baltisk arbeidsgruppe som blant annet har kommet til enighet om vertslandsbehandling av risikovektene for boliglån og motsyklisk kapitalbuffer (Finansdepartementet 2016).

4. Boliglånsmarkedet

Vi tar for oss fem ulike aspekter ved boliglånsmarkedet i Norge; 1) definisjon av boliglån, 2) aktører med konsesjon til å utstede boliglån, 3) markedet for personutlån, 4) trender og utviklingstrekk i boliglånsmarkedet og 5) kjennetegn på boliglånskunder.

4.1 Definisjon av boliglån

Boliglån er i denne sammenhengen en samlebetegnelse for både nedbetalingslån med pant i bolig og rammelån med pant i bolig. Statistisk sentralbyrå (2015a) referer til nedbetalingslån som et «lån hvor et bestemt beløp skal nedbetales i ett eller flere avdrag, vanligvis til fastsatt tid. Nedbetalingslån omfatter ordinære boliglån som ikke gis som rammelån. Et lån som forfaller i sin helhet ved forfall defineres som et nedbetalingslån». I «forskrift 15. juni 2015 nr. 634 om krav til nye utlån med pant i bolig (boliglånsforskriften)», som er en tidsbegrenset forskrift med varighet frem til 31.12.2016, har det blitt vedtatt at slike lån ikke skal ha en belåningsgrad på mer enn 85 % (Finanstilsynet 2016a). Videre henviser Statistisk sentralbyrå (2015b) til rammelån som «disponerte lån med pant i bolig hvor det er bevilget en viss kredittramme. Vanligvis med en låneramme innenfor 60-80 prosent belåningsgrad. Kunden bestemmer selv hvordan lånekreditten skal disponeres og det stilles ikke krav til hva kreditten skal brukes til. Renter betales bare for det

beløp kunden til enhver tid har i lån». I «boliglånsforskriften» kommer det frem at et slikt lån ikke skal ha en belåningsgrad på mer enn 70 % (Finanstilsynet 2016a). I «Boliglånsundersøkelsen» til Finanstilsynet (2016a), hvor de 30 største bankene i Norge rapporterte inn informasjon om boliglån tatt opp mellom 01.08.2015 og 30.09.2015, var rundt 80 % nedbetalingslån og 20 % rammelån (Finanstilsynet 2016a). Vår utredning baser seg kun på nedbetalingslån med pant i bolig.

4.2 Aktører med konsesjon

Det er, som nevnt under avsnittet om finansinstitusjoner, foretak som har «konsesjon som bank» og/eller «konsesjon som kredittforetak» som er relevante for vår oppgave, da de oppfyller kravet for å utstede nedbetalingslån med pant i bolig. Vedlegg 1 viser at det per 16.01.2016 er 135 registrerte forretnings- og sparebanker i Norge. Disse faller under kategorien «konsesjon som bank». Av disse er 123 norske bankforetak og 12 er filialer av utenlandske bankforetak¹². De norske bankene er enten norske bankforetak eller datterselskap av utenlandske bankforetak¹³. DNB er et eksempel på et norsk bankforetak, mens Nordea og Santander Consumer Bank er eksempler på datterselskap av utenlandske bankforetak. Danske Bank, Handelsbanken, Skandiabanken, SEB og Swedbank er eksempler på filialer av utenlandske bankforetak. Listen viser også 29 foretak som har «konsesjon som kredittforetak» i Norge. Se vedlegg 1 for komplett oversikt over alle bank- og kredittforetak i Norge.

4.3 Markedet for personutlån

Per 31.12.2015 har de norske bankforetakene et samlet utlån på 3 556 mrd. norske kroner, filialer av utenlandske bankforetak 527 mrd. kroner og kredittforetak 1 432 mrd. kroner. Brutto utlån til kunder økte med 6,9 % fra 2014 til 2015. Denne utredningen begrenser seg til utlån til personmarkedet. Veksten i utlån til innenlandske personkunder økte med 7 % i løpet av 2015, mens veksten til filialer av utenlandske bankforetak var på 19 %. Dette skyldes i stor grad veksten til Danske Bank (Finanstilsynet 2016b). Tabell 4.1 viser markedsandelene i personutlånsmarkedet til henholdsvis norske bankforetak, datterselskaper av utenlandske bankforetak og filialer av utenlandske bankforetak. I tabellen er det verdt å merke seg at andelene er beregnet ut fra 124 norske bankforetak og 11 filialer av utenlandske bankforetak, som betyr at det er ett mer norsk bankforetak og én mindre filial av utenlandsk bankforetak enn under kapittel 4.2. Dette er trolig som følge av at Skandiabanken i siste kvartal 2015 gikk fra å være en filial av et utenlandsk

¹² Definisjon av «filial av utenlandsk bankforetak» er gitt i definisjonslisten

¹³ Definisjon av «datterselskap av utenlandsk bankforetak» er gitt i definisjonslisten

bankforetak til å bli et norsk bankforetak, og det påvirker markedsandelene i tabellen (Finanstilsynet 2016b).

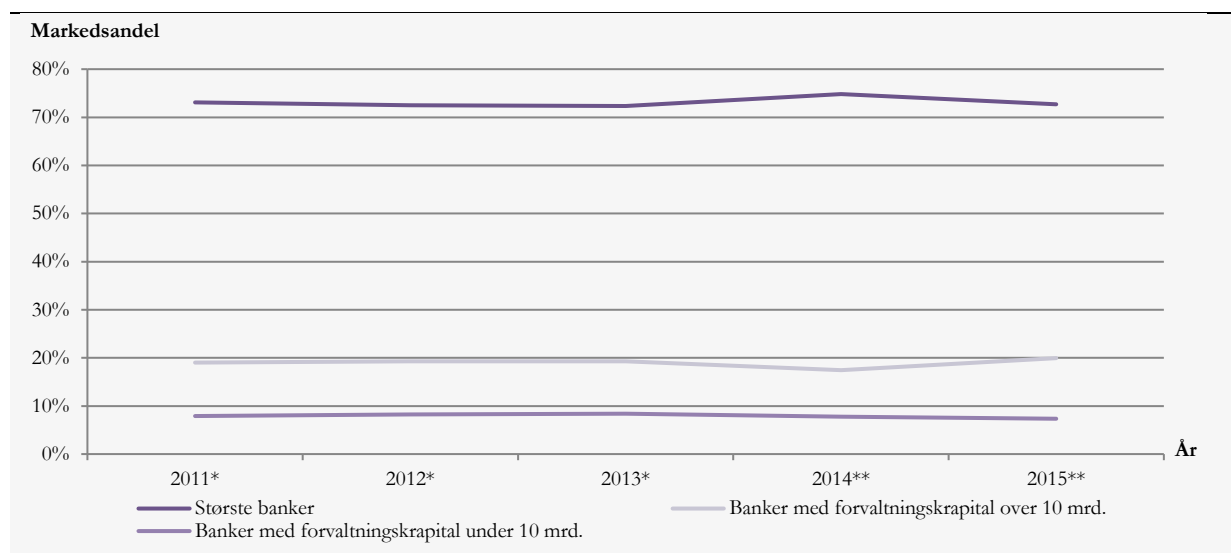
Tabell 4.1 - Markedsandeler i markedet for personutlån (tall per 31.12)

Foretak	Brutto utlån 2015	Brutto utlån 2014	Årlig endring (pstp.)
Norskeide finansforetak	75,6 %	76,6 %	-1,0 %
Datterselskaper av utenlandske bankforetak	15,0 %	12,3 %	2,7 %
Filialer av utenlandske bankforetak	9,3 %	11,0 %	-1,7 %
Sum	100 %	100 %	-

Kilde: Finanstilsynet 2015b; Finanstilsynet 2016b

Bankmarkedet er preget av et fåtall store og mellomstore aktører med høye markedsandeler, og et stort antall aktører med lave markedsandeler. Av bankene (135 stk.) stod de syv største aktørene for en markedsandel på rundt 73 % i 2015. Utenom disse hadde 25 banker forvaltningskapital på over 10 mrd. norske kroner, og totalt en markedsandel på cirka 20 %. 92 foretak hadde en forvaltningskapital på under 10 mrd. norske kroner og en samlet markedsandel på rundt 7 %. Figur 4.1 viser utviklingen av markedsandelen til bankforetakene de fem siste årene (Finanstilsynet 2016b).

Figur 4.1 - Utvikling i markedsandel for utlån (bankforetak)



*Største banker består av 6 foretak

**Største banker består av 7 foretak

Kilde: Finanstilsynet 2013; Finanstilsynet 2014e; Finanstilsynet 2015b; Finanstilsynet 2016b

4.3.1 Lokale-, regionale-, landsdekkende-, internetbanker og kredittforetak

Etter en gjennomgang av samtlige banker og kredittforetak i Norge er det 118 som er relevante for denne utredningen. Dette er banker og kredittforetak som yter nedbetalingslån med pant i bolig, hvor 116 er bankforetak og 2 er kredittforetak. Vi har definert de forskjellige typer bankforetak for å skille dem fra hverandre. Et lokalt bankforetak er har minst én bankfilial¹⁴ innenfor et fylke eller kommune. Regionale bankforetak har minst én bankfilial innen to eller flere fylker, men begrenset til en av landsdelene¹⁵ i Norge. Et landsdekkende bankforetak har minst én bankfilial innenfor flere landsdeler. En Internetbank har ikke noen bankfilial tilknyttet bankvirksomheten. Samtlige internetbanker tilbyr boliglån i alle landsdeler, og det er derfor mest hensiktsmessig å kategorisere bankene som landsdekkende banker.

Fire av de 116 relevante bankene i Norge faller under definisjonen av landsdekkende bankforetak (DNB, Nordea, Danske Bank og Handelsbanken), åtte faller under internetbanker (Swedbank, Skandiabanken, Storebrand, Gjensidige, Landkreditt, Verdibanken, Obos Banken og BN Bank) og de resterende 104 bankene blir klassifisert som regionale- og lokale bankforetak. Ved gjennomgang av alle norske kredittforetaks nettsider (vedlegg 1) finner vi to foretak som utsteder nedbetalingslån med pant i bolig direkte gjennom kredittforetaket; Sparebanken Øst Boligkreditt AS (gjennom «boligkreditt.no») og Eiendoms-kreditt AS. De resterende kredittforetakene får overført lån fra banker eller andre utlånsforetak og driver ingen direkte utlånsvirksomhet. Sparebanken Øst Boligkreditt AS og Eiendoms-kreditt AS utsteder imidlertid boliglån med maks belåningsgrad på henholdsvis 75 % og 65 %, mens en rekke bankforetak utsteder boliglån med 85 % belåningsgrad. Vedlegg 1 viser en komplett liste over alle registrerte bank- og kredittforetak, hvordan de klassifiseres og hvem som er relevante.

Inndelingen av banker er basert på bankfilialer, hvor administrative hovedkontorer¹⁶ ikke regnes som en bankfilial. Det betyr imidlertid ikke at de lokale- og regionale bankforetakene ikke tilbyr landsdekkende boliglån. Sparebanken Øst er en regional bank på Østlandet, men tilbyr boliglån til kunder i alle landsdeler. Det samme gjelder den lokale banken Vik Sparebank, hvor bankfilialen er i Vik kommune i Sogn og Fjordane, som tilbyr boliglån på landsdekkende basis (Finansportalen 2016c). Dette lar seg gjøre ved å søke og administrere boliglånet via internett. En stor andel av bankforetakene er videre med i en allianse som for eksempel SpareBank 1-alliansen

¹⁴ Definisjon av «bankfilial» er gitt i definisjonslisten

¹⁵ Definisjon av «landsdeler» er gitt i definisjonslisten

¹⁶ Definisjon av «hovedkontor» er gitt i definisjonslisten

og Eika alliansen. De individuelle bankene i alliansene er plassert i den definisjonskategorien som passer den som et uavhengig bankforetak.

4.3.2 Allianser og sammenslåinger

Konkurransetilsynet publiserte i 2015 «Konkurransen i boliglånsmarkedet», en rapport hvor de vurderte konkurransen blant aktørene som tilbyr boliglån på det norske markedet. Konkurransetilsynet (2015) påpeker at det eksisterer etableringshindringer i banksektoren knyttet til stordriftsfordeler. Dette knytter seg først og fremst til faste kostnader som er irreversible. I banksektoren påløper høye faste kostnader blant annet ved oppbygging av IT-systemer og infrastruktur. I mindre banker vil slike kostnader utgjøre en større andel av bedriftens totale kostnader enn i større banker. Utviklingen i bankmarkedet bekrefter at stordriftsfordeler er viktig. Fra 1960-tallet til 1990-tallet ble det gjennomført et stort antall fusjoner og oppkjøp, og dette reduserte antall banker i Norge. Etter 1990-tallet har vi observert en ny trend med opprettelse av store bankallianser for å redusere kostnader og oppnå stordriftsfordeler på områder som er kostnadsintensive (IT, markedsføring, infrastruktur, osv.).

Eika Gruppen er i dag alliansen i Norge med flest medlemmer. Eika Gruppen AS ble opprettet i 1997, og består i dag av 74 banker (73 sparebanker og en forretningsbank) (se vedlegg 1). På hjemmesiden til Eika kategoriseres alle de 74 bankene som «lokale» banker, og alle opererer på et selvstendig grunnlag. Eika Gruppen bidrar med bankinfrastruktur, finansprodukter og kompetansehevende tjenester for alle de 74 bankene i alliansen. Et viktig aspekt for bankene er Eika Gruppens kredittforetak «Eika Boligkreditt». Dette foretaket utsteder OMF til bankene i alliansen (i tillegg til OBOS som også er med i ordningen), og sikrer dermed rimelige finansieringskostnader for bankene. Siden opprinnelsen av Eika Gruppen AS har det vært flere endringer i produktspekter, navn på foretaket og medlemmer i alliansen (Eika Gruppen 2016).

SpareBank 1-alliansen er en annen stor allianse i dagens bankmarked. Alliansen ble opprettet i 1996, og består av 16 banker, hvor 11 inngår i Samarbeidende Sparebanker AS, også kalt Samspar (Store norske leksikon 2015). Alliansen drives hovedsakelig gjennom SpareBank 1 Gruppen AS og SpareBank 1 Banksamarbeidet DA, som i stor grad eies av de 16 medlemsbankene. I tillegg til dette drives alliansen gjennom syv selskaper som er eid av SpareBank 1 bankene (Bank 1 Oslo Akershus AS, BN Bank ASA, SpareBank 1 Boligkreditt, osv.) (SpareBank 1 2016a). I likhet med Eika Gruppen har SpareBank 1-alliansen opprettet et felleseid kredittforetak (SpareBank 1 Boligkreditt) som utsteder OMF for å oppnå billig finansiering (SpareBank 1 2016b). SpareBank

1-alliansen bidrar også med bankinfrastruktur, felles innkjøp, markedsføringskonsepter og andre sentrale tjenester for bankene i alliansen (SpareBank 1 2016a).

De Samarbeidende Sparebanker (DSS) består av ni sparebanker på Sør- og Vestlandet. Alliansen har inngått samarbeid med Frende Forsikring, Brage Finans, Norne Securities og Verd Boligkreditt. Verd Boligkreditt, i likhet med Eika Boligkreditt og Sparebank 1 Boligkreditt, utsteder OMF for rimeligere finansiering til bankene (EVRV 2015).

Stort sett alle «mindre» banker i Norge er inkludert i en allianse (se vedlegg 1). Alliansene er viktige for å oppnå stordriftsfordeler og for å oppnå rimelig finansiering gjennom utstedelse av OMF. Flere av de alliansefrie bankene har derimot egne kredittforetak som utsteder OMF (DNB Boligkreditt AS, Nordea Eiendoms-kreditt AS, osv.) (Vedlegg 1), og disse bankene får tilgang til stordriftsfordeler i sin egen bank grunnet størrelsen (Konkurransetilsynet 2015).

4.4 Kjennetegn og utviklingstrekk i boliglånsmarkedet

For å illustrere kjennetegn og utviklingstrekk i det norske boliglånsmarkedet, har vi knyttet dette opp mot fem ulike forhold; 1) listepriiser, 2) fast- og flytende rente, 3) marginer, 4) bankfilialer og hovedkontorer samt 5) internettbanker. Vi har benyttet et utvalg på 12 banker (som inneholder alle landsdekkende bankforetak og internettbanker i populasjonen) for å illustrere forholdene. Tall og fakta for disse 12 bankenes boliglån er hentet fra finansportalen.no (også referert til som Finansportalen). Dette er en tjeneste fra Forbrukerrådet hvor forbrukere kan sammenlikne bank-, forsikrings- og investeringsprodukter ved bruk av et digitalt verktøy. Denne informasjon er sett på som reliabel, da alle banker med konsesjon i Norge har innrapporteringsplikt til Finansportalen. På Finansportalens nettsider slås det fast at «Bankene skal innrapportere sine priser slik at de er oppdatert fra første dag de tilbys til forbrukerne. Dermed kan vi hver dag vise publikum prisene som gjelder for nye kunder fra og med kl. 00:01 den dagen de trer i kraft». De presiserer videre at «Bankene har også ansvar for å oppdatere informasjonen som er lagt inn på finansportalen.no slik at denne til enhver tid skal samsvare med prisopplysningene som gis til forbrukerne på bankens egen hjemmeside» (Finansportalen 2016a). Tallene vi benytter gjelder per 01.05.2016 for et lån på 2 000 000 kroner, en belåningsgrad på 75 %, en nedbetalingstid på 25 år, samt en flytende rente (Finansportalen 2016c).

4.4.1 Listepriser

De fleste bankene i Norge opererer med listepriser. Store norske leksikon (2014b) definerer en listepris som prisen på varen som er angitt i prislisten, også kalt ordinær pris. I denne utredningen vil listeprisen bli brukt om den nominelle, flytende renten på boliglånet. Disse prisene er tilgjengelige for offentligheten på bankenes egne nettsider. I tillegg er bankenes listepriser samlet på Finansportalen hvor kunder kan sammenligne bankene opp mot hverandre. Bankene oppgir både nominell og effektiv rente på sine nettsider og på Finansportalen. Finansportalen (2010) definerer nominell rente som «den løpende pålydende renten du må betale for lånet i en bestemt periode». Den effektive renten beregnes ut fra nominell rente pluss alle gebyrer som påløper (etableringsgebyr, termingebyr¹⁷ og depotgebyr). Effektiv rente er dermed den «faktiske» renten på lånet, og er renten som bør vektlegges ved sammenligning av renter i ulike banker (Finansportalen 2010). «Lov 25. juni 1999 nr. 46 om finansavtaler og finansoppdrag (finansavtaleloven)» paragraf 46 første ledd bokstav a krever at effektiv rente skal oppgis ved markedsføring av kredittavtaler.

I tabell 4.2 vises listeprisen til de 12 utvalgte bankene. Per 01.05.2016 ligger listeprisene i intervallet mellom 1,99 % og 3,80 %, som er prisene til henholdsvis Landkreditt og Swedbank. Etter en gjennomgang av alle bankenes nettsider finner vi at alle operer med listepriser med unntak av Handelsbanken, som på sine nettsider presiserer at deres lån prises individuelt (Handelsbanken 2016). Handelsbanken gir likevel et prisanslag til Finansportalen som er basert på en «typisk boliglånsrente gitt av Handelsbankens kontorer» (Finansportalen 2016c).

¹⁷ Definisjon av «termingebyr» er gitt i definisjonslisten

Tabell 4.2 - Listepriiser

Foretak	Listepris
DNB	2,55 %
Nordea	2,55 %
Danske Bank	2,45 %
Handelsbanken	2,35 %
Swedbank	3,80 %
Skandiabanken	2,13 %
Storebrand	2,40 %
Gjensidige	2,55 %
Landkreditt	1,99 %
Verdibanken	2,70 %
Obos Banken	2,30 %
BN Bank	2,15 %

Kilde: Finansportalen 2016c, tall per 01.05.2016

Merk at listepriisene er den veiledende prisen ved å ta opp et boliglån i dag, og gjelder ikke nødvendigvis for boliglånskunder som allerede har lån. Videre er ikke listepriisene bankene oppgir fastsatt pris for en potensiell låntaker (Finansportalen 2008). Finanstilsynet innførte i 2010 10 kjørerregler som inneholder regler og retningslinjer for boliglånspraksisen til låntilbydere (Finanstilsynet 2010a). Reglene og retningslinjene har blitt endret flere ganger, senest 01.07.2015 ved innføring av «forskrift 15. juni 2015 nr. 634 om krav til nye utlån med pant i bolig». Tre sentrale momenter i denne forskriften er; 1) at det skal gjøres en «grundig prosess» ved innhenting av informasjon om låntakeren (kredittvurdering), 2) at betjeningsevnen til låntakeren skal vurderes nøye før eventuell innvilgelse av boliglån og 3) at belåningsgraden ikke skal overstige 85 % av «et forsvarlig verdigrunnlag av boligen». I vurderingsprosessen bankene foretar før eventuell innvilgelse av lån, kan bankene fastsette å gi påslag eller avslag i forhold til listepris til hver enkelt kunde. Det har også blitt vanlig blant boliglånsutstedere å differensiere renten kundene tilbys. Kundene deles opp i ulike segmenter, hvor alder er en vanlig differensieringsstrategi, og gis ulike renter (Finansportalen 2016c). Dette kommer vi tilbake til i kapittel 4.5.4.

4.4.2 Fast og flytende rente

Boliglånskunder kan ha fast eller flytende rente på sitt boliglån. Ved flytende rente vil renten på lånet bevege seg i takt med svingninger i markedet. Renten kan synke eller øke i forhold til den listepriisen kunden ble tilbudt ved inngåelse av boliglånet. Ved fast rente er renten lik fra det tidspunktet du inngår avtalen og ut avtalens varighet, uavhengig av svingninger i markedet.

Normalt tilbyr banker en bindingstid på 3, 5 eller 10 år. Med fastrente er man altså sikret lik rente og lånekostnader i avtalens tidsperiode (Finansportalen 2016b). Listepriene i tabell 4.2 er for flytende renter. Det er ikke alle banker som tilbyr fastrente, men tabell 4.3 viser en oversikt over listepriene på fastrente for de 12 utvalgte bankene som tilbyr dette.

Tabell 4.3 - Fastrente listepriene

Foretak	3 år	5 år	10 år
DNB	2,15 %	2,40 %	3,05 %
Nordea	2,15 %	2,40 %	3,05 %
Danske Bank	1,95 %	2,30 %	2,95 %
Handelsbanken	- *	- *	- *
Swedbank	- *	- *	- *
Skandiabanken	- *	- *	- *
Storebrand**	- *	- *	- *
Gjensidige	2,05 %	2,40 %	- *
Landkreditt	- *	- *	- *
Verdibanken	- *	- *	- *
Obos Banken***	2,10 %	2,40 %	3,20 %
BN Bank	- *	- *	- *

*Tilbys ikke eller det er ikke oppgitt på Finansportalen

**Tilbys kun ved en belåningsgrad på maks 70 %, renten er da hhv. for 3, 5 og 10 år 1,95 %, 2,25 % og 2,89 %

***Ikke oppgitt på Finansportalen, men tilbyr (tall da hentet fra den respektive banks hjemmeside)

Kilde: Finansportalen 2016c, tall per 01.05.2016

Hvert år gjennomfører Finanstilsynet en boliglånsundersøkelse for å fange opp utviklingstrekk i utlånspraksis til bankforetakene i Norge. Boliglånsundersøkelsen for 2015 viste at kun 6 % av lånekundene tok opp nedbetalingslån med fastrente. Dette er en økning på 3 prosentpoeng fra 2013 og 2014, og det høyeste nivået på 2000-tallet. Finanstilsynet peker på at «et lavere fastrentenivå har bidratt til at flere låntakere binder renten, selv om andelen fortsatt er lav sammenlignet med enkelte andre land» (Finanstilsynet 2016a). Som følge av den lave utbredelsen og mangel på tall på fastrentelån, har vi videre valgt å kun benytte den flytende renten.

4.4.3 Marginer

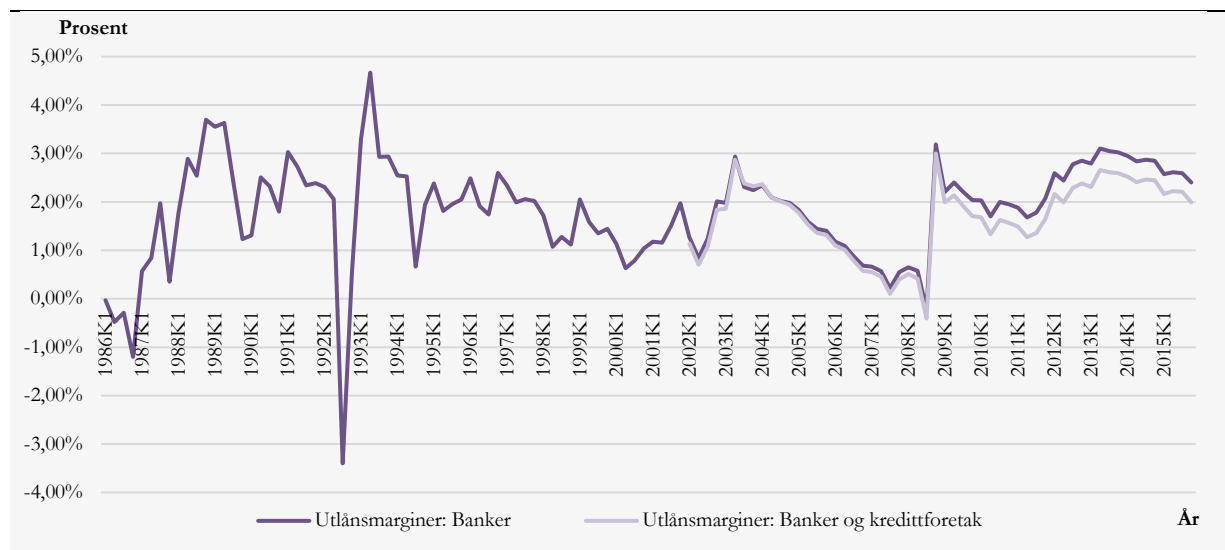
Beregning av marginer på boliglån har lenge vært omdiskutert. I boliglånsmarkedet betegner marginen forskjellen mellom innlånsrente (finansieringskostnad) og utlånsrente (Store norske leksikon 2014c). Når det gjelder utlånsrente, har Konkurransetilsynet (2015) kommet frem til at

listepriene i markedet er et godt mål. Enkelte banker i undersøkelsen til Konkurransetilsynet har imidlertid oppgitt at de har hatt økende grad av kunder med differanse fra listepri, uten at det nevnes noe om retningen på avvikene. Allikevel viser resultatene at omtrent 80 % av kundene til bankene i undersøkelsen hadde rente lik listepri mot slutten av utvalgsperioden. Konkurransetilsynet har derfor konkludert med at listeprien er representativ for de fleste kunder, og brukes i deres beregninger av marginer. Det eksisterer imidlertid svakheter ved bruk av listepriene som grunnlag for utlånsrente. Bankene varierer listeprirenter i forhold til faktorer som belåningsgrad og alder, og ikke alle banker tilbyr lån til de samme segmentene i markedet (se blant annet kapittel 4.5.4).

Når det gjelder innlånsrente (finansieringskostnad), eksisterer flere ulike beregningsmetoder. Det finnes imidlertid standardiserte metoder for å beregne marginer på boliglån, hvor utlånsmargin og rentemargin er to hyppig brukte metoder. Erard (2014, 2) definerer utlånsmargin som følger i en artikkel utgitt av Norges Bank: «Utlånsmarginen er utlånsrenten fratrasket pengemarkedsrenten». Pengemarkedsrenten blir i artikkelen beregnet gjennom «3 måneders effektiv NIBOR fra siste dag i det aktuelle kvartalet». Utlånsmargin er dermed basert på markedsfinansiering, ikke innskuddsfinansiering. Rentemargin kan defineres som «utlånsrenten fratrasket innskuddsrenten» og er basert på en finansieringskostnad gjennom innskudd (Erard 2014, 2). Rentemarginen gir dermed marginen på et boliglån som blir finansiert gjennom innskudd, eksklusive driftskostnader og andre kostnader knyttet til låneopptaket.

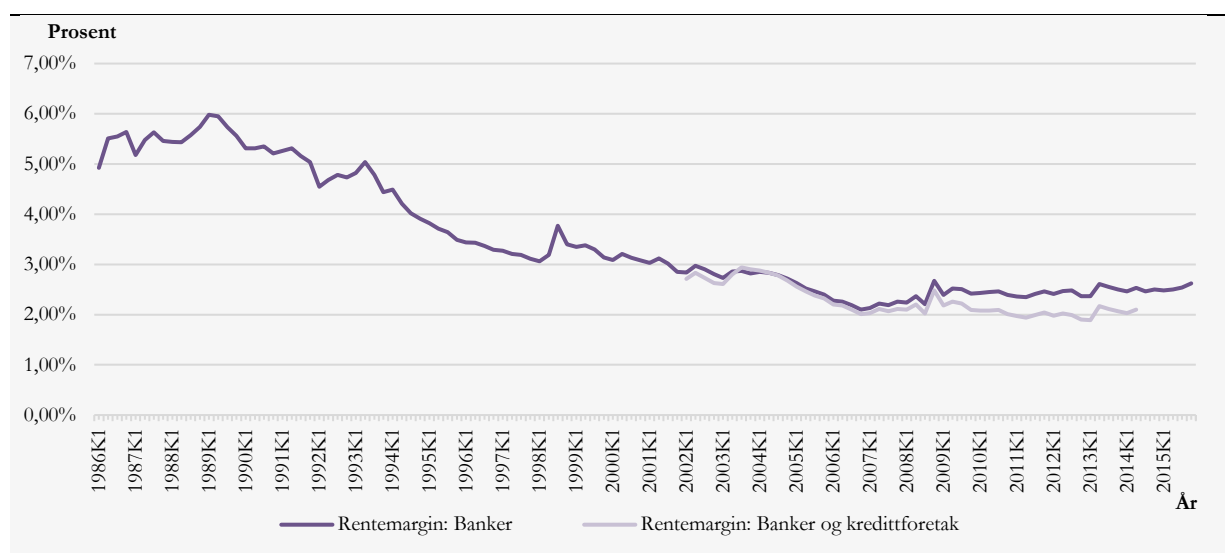
Figur 4.2 og 4.3 viser utviklingen i utlånsmargin og rentemargin til banker (og kredittforetak) fra 1. kvartal 1986 til i dag. Vi ser at utlånsmarginen er svært volatil, og viser en negativ utvikling det siste året. Volatiliteten begrunnes med tidvis store endringer i pengemarkedsrenten, og at utlånsrentene ikke følger etter umiddelbart. Konkurransetilsynet (2015) påviser stor korrelasjon mellom listepriene til bankene og styringsrenten, selv om pengemarkedsrenten endres i andre retninger og omfang. De er derfor av den oppfatning at styringsrenten er en utløsende faktor for endring i listepriene (utlånsrentene) til bankene. Likevel peker de på andre faktorer som også er viktige for bankenes rentesetting, for eksempel konkurransen i markedet og finansieringskostnader. Rentemarginen har en mindre volatil utvikling og har hatt en fallende trend i perioden, men de siste årene har utviklingen vært svært nøytral. I artikkelen til Norges Bank (Erard 2014, 5) vises det til at en årsak til den fallende trenden kan være kostnadseffektiviseringen av banksektoren gjennom færre bankfilialer og mer selvbetjening.

Figur 4.2 - Utlånsmarginer for bank- og kredittforetak (prosent)



Kilde: Statistisk Sentralbyrå 2016a; Statistisk Sentralbyrå 2016b

Figur 4.3 - Rentemarginer for bank- og kredittforetak (prosent)

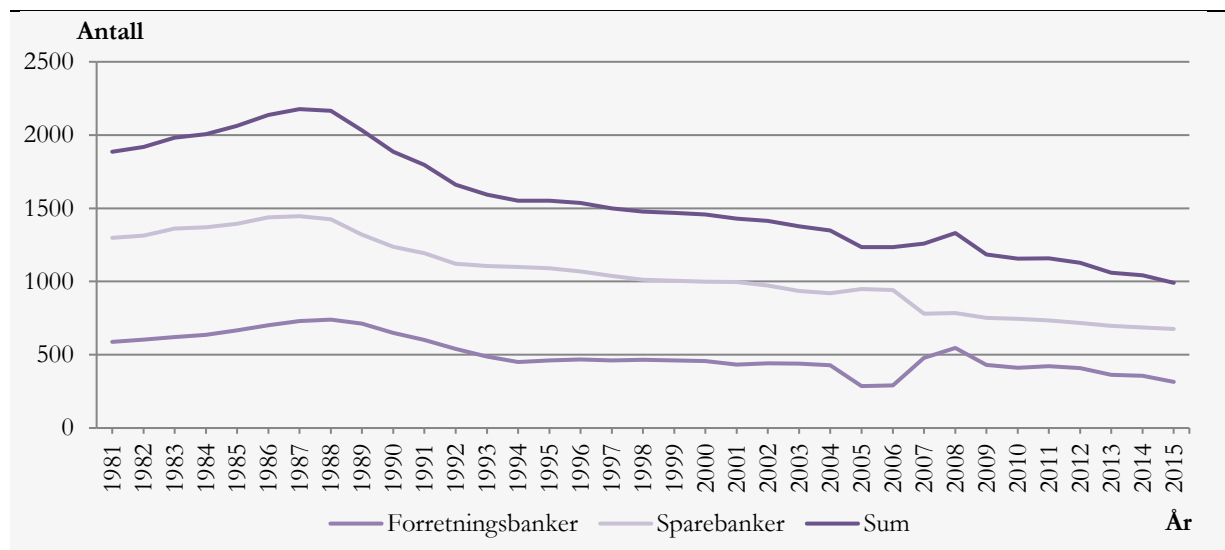


Kilde: Statistisk Sentralbyrå 2016a; Statistisk Sentralbyrå 2016b

4.4.4 Bankfilialer og hovedkontorer

Figur 4.4 viser utviklingen i totalt antall hovedkontorer og bankfilialer for alle sparebanker og forretningsbanker i Norge. Fra 1987 til 2015 har antall hovedkontorer og bankfilialer blitt redusert med 54,5 % (fra 2177 til 991). Videre ser vi at 2015 er året med lavest antall hovedkontorer og bankfilialer, hvor det for første gang eksisterer under 1 000 hovedkontorer og bankfilialer av spare- og forretningsbanker i Norge (Finans Norge 2016b). Figuren viser imidlertid ikke hvordan hovedkontorene og bankfilialene er fordelt på de ulike bankene eller hvor mange banker populasjonen består av hvert enkelt år.

Figur 4.4 - Antall hovedkontorer og bankfilialer for sparebanker og forretningsbanker i Norge



Kilde: Finans Norge 2016b

3. februar 2016 offentliggjorde DNB (2016a) i en pressemelding at de har besluttet å legge ned 59 av sine bankfilialer for personkunder i Norge. Antall bankfilialer går dermed ned fra 116 til 57. Konserndirektør Personmarked, Trond Bentestuen, forklarer at årsaken til reduksjonen er at kundene har blitt mer selvbetjente. Videre opplyser han at kundenes bankvaner er endret. Kundene deres har mer kontakt med banken enn før, men på andre måter. Mobiltelefon brukes til alle typer tjenester, og manuelle tjenester i kontorene er redusert med 85 % sammenlignet med to år tidligere (DNB 2016a). Sparebanken Vest annonserte også tidlig i februar at de kommer til å legge ned 9 bankfilialer i 2016, hvorav 7 er i Hordaland. De vil også kutte 100 årsverk i løpet av året. Informasjonssjef Lars Ove Breivik påpeker flere av de samme årsakene som Trond Bentestuen i DNB: «Ser vi på de tre siste månedene i fjor, så var det bare fem prosent av våre personkunder som var innom bankfilialene» (Moe og Ekanger 2016). I tillegg legger Sparebanken Vest vekt på tre andre forhold; 1) strengere reguleringer fra Finanstilsynet i forhold til kapitalkrav, 2) Konkurransen mellom bankene øker og 3) Makroøkonomien på Vestlandet (Moe og Ekanger 2016).

Selv om noe statistikk indikerer at nordmenn i liten grad oppsøker bankfilialer for å utføre banktjenester, er det fortsatt mange som oppgir at de besøker kontorene. Dagligbankundersøkelsen 2015, en undersøkelse gjennomført av TNS Gallup for Finans Norge, viser at 3,2 millioner kunder (75 %) benytter bankkontorene i kombinasjon med nettbank og mobilbank (inkludert forhold som uttak av kontanter, innløsning av sjekker, osv.). Av disse var 29 % innom et bankkontor for rådgivning i 2015, som er en økning fra 20 % i 2014. Finans Norge viser til at kundene i større grad oppsøker bankkontorene for rådgivning og informasjon enn for

hverdaglige banktjenester. Rådgivningstjenestene som blir etterspurt i bankkontorene er sparetjenester og rådgivning rundt lån, hvor utviklingen de siste årene har vært positiv for sparetjenester og negativ for rådgivning rundt lån (Finans Norge 2015a). Dagligbankundersøkelsen viser også at bruken av nettbank og mobilbank har økt. I undersøkelsen kom det frem at cirka 3,7 millioner kunder bruker nettbank, og cirka 1,9 millioner kunder bruker mobilbank (Finans Norge 2015b). Bruken av nettbank har også blitt mer utbredt blant de eldre. 7 av 10 alderspensjonister har tatt i bruk nettbank, noe som tilsvarer en økning på 11 prosentpoeng fra året før og 27 prosentpoeng siden 2009 (Finans Norge 2015c).

4.4.5 Internettbanker

Som tidligere definert er en internettbank et bankforetak som ikke har noen fysiske bankfilialer. I Konkurransetilsynets (2015) rapport «Konkurransen i boliglånsmarkedet» pekes det på at et distribusjonsnett med egne bankfilialer er kostbart. Store investeringer i realkapital og høye irreversible faste kostnader er nødvendig, og nødvendigheten av slike distribusjonsnett må derfor vurderes. 8 banker har som nevnt valgt å ikke bygge slike distribusjonsnett og fungerer som rene internettbanker uten bankfilialer. Disse rene internettbankene kan miste kundegruppen av boliglånskunder som krever bankfilialer, men Konkurransetilsynet fant i sin rapport at kostnadsbesparelsene ved å ikke bygge ut et distribusjonsnett med egne bankfilialer samtidig gjør at slike banker kan tilby mer konkurransedyktige priser. De nevner at flere av de rene internettbankene har vist gode resultater og høy vekst, og at bankfilialer derfor ikke er en avgjørende faktor for å lykkes i bankmarkedet.

4.5 Boliglånskunder

I denne delen følger en gjennomgang av kundene på boliglånsmarkedet i forhold til 1) mobilitet, 2) preferanser, 3) hindre for mobilitet og 4) segmentering.

4.5.1 Kunders mobilitet i boliglånsmarkedet

TNS Gallup gjennomførte i januar 2016 en befolkningsundersøkelse for Forbrukerrådet om nordmenns byttevaner av finansielle tjenester. Vi fikk rapporten tilsendt av Finansportalen 24.02.2016 da den ikke var publisert offentlig på dette tidspunktet. Undersøkelsen ble gjennomført i uke 2 og 3 i 2016 hvor 2 031 ble intervjuet. Vi har også tatt utgangspunkt i rapporten «Norsk Finansbarometer 2016» gjennomført av TNS Gallup for Finans Norge, hvor problemstillinger rundt bank, skadeforsikring og pensjon ble kartlagt. Denne rapporten fikk vi tilsendt av Finans Norge 01.03.2016 da den ikke var publisert på dette tidspunktet.

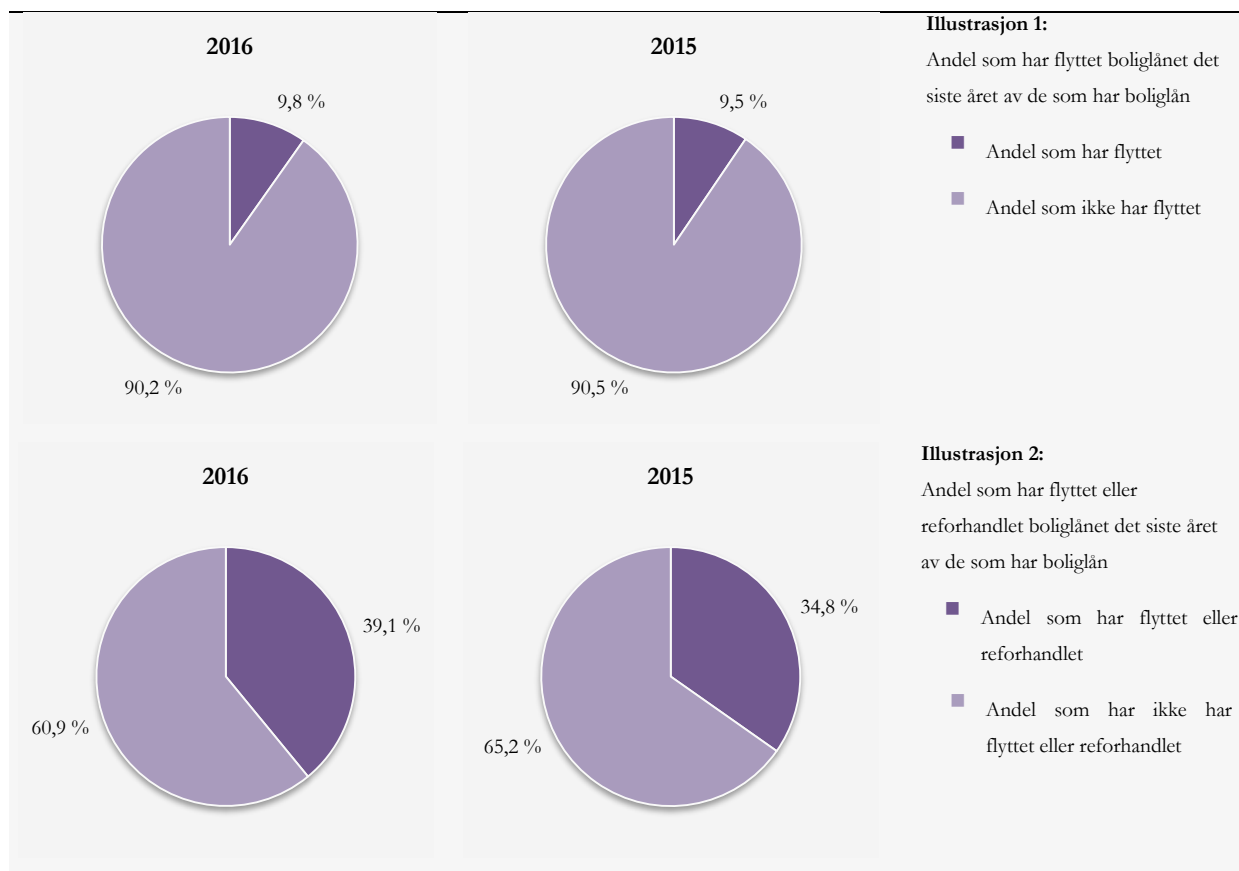
Undersøkelsen ble gjennomført i uke 1 og 2 i 2016 hvor 3 102 ble intervjuet. I begge undersøkelsene var det et landsrepresentativt utvalg av befolkningen over 18 år. Vi legger mest vekt på undersøkelsen gjennomført for Finans Norge, da denne undersøkelsen stiller spørsmål direkte knyttet til bytte av boliglånstilbyder, mens undersøkelsen for Forbrukerrådet i hovedsak tar for seg bytte av finansielle tjenester generelt. Basert på funnene i undersøkelsene ønsker vi å si noe om kundemobiliteten i boliglånsmarkedet. Pedersen (2014) betegner mobilitet som bevegelighet, og i denne utredningen brukes mobilitet om hvorvidt kunder i markedet flytter boliglånet sitt til en annen bank.

Av respondentene i undersøkelsen for Forbrukerrådet svarte 60 % at husstanden hadde boliglån. 26 % av disse husstandene hadde i løpet av 2015 enten flyttet eller reforhandlet boliglånet. Rundt 9 % av alle med boliglån hadde flyttet boliglånet i løpet av året, mens omtrent 18 % hadde reforhandlet lånet¹⁸. Majoriteten av de som enten flyttet eller reforhandlet boliglånet har altså kun reforhandlet lånet hos eksisterende bankforbindelse.

I undersøkelsen for Finans Norge hadde 55 % av respondentene boliglån. Av disse svarte 9,8 % at de har flyttet boliglånet det siste året. Av de som har boliglån men som ikke flyttet det i løpet av det siste året (90,2 %), er det 32,4 % som har reforhandlet boliglånet det siste året (29,3 % av alle med boliglån). Med reforhandlet menes i denne sammenheng reforhandling av betingelsene på lånet, som innebærer enten lavere rentebetingelser, økt låneopptak, endret nedbetalingsplan eller gått over til fast eller flytende rente. Totalt har 39,1 % enten byttet boliglånsbank eller reforhandlet vilkårene på boliglånet i samme bank. Se figur 4.5 for illustrasjon.

¹⁸ I undersøkelsen kommer det frem at 26 % har flyttet eller byttet bank. Videre har 9 % byttet bank og 18 % har reforhandlet. At tallene ikke går opp antas å skyldes avrunding.

Figur 4.5 - Prosentandel som har flyttet eller reforhandlet boliglånet det siste året (av de som har boliglån), fra undersøkelsen for Finans Norge



Kilde: «Norsk Finansbarometer 2016» gjennomført av TNS Gallup for Finans Norge, sendt over fra Finans Norge 01.03.2016

Basert på informasjonen i figur 4.5 ser vi at en stor andel av boliglånskundene er aktive for å sikre seg best mulige vilkår på boliglånet. Reforhandling med eksisterende bank er imidlertid mest vanlig, mens mobiliteten av boliglån er relativt lav. Dette underbygges av Konkurransetilsynet (2015), som i sin rapport om konkurransen på boliglånsmarkedet konkluderte med at deres undersøkelser avdekket lav kundemobilitet i bankmarkedet.

I undersøkelsen for Finans Norge sier altså 29,3 % av alle med boliglån at boliglånet er reforhandlet det siste året, en økning fra 25,3 % fra tidligere år. I undersøkelsen utført for Forbrukerrådet oppga rundt 18 % av de med boliglån at de hadde reforhandlet lånet, som er en økning på omtrent ett prosentpoeng fra året før (Forbrukerrådet 2015). Vi observerer at det eksisterer en klar differanse mellom undersøkelsene når det gjelder hvor stor andel som oppgir at de har reforhandlet vilkårene på boliglånet. En årsak til dette kan være ulik formulering av spørsmålene i undersøkelsene. I Forbrukerrådets undersøkelse var spørsmålet formulert som: «Har du/husstanden flyttet eller reforhandlet en eller flere av følgende tjenester i løpet av 2015?».

Svaralternativene var en liste over benyttede finansielle tjenester som for eksempel boliglån, billån, innboforsikring og kredittkort. I Finans Norge sin undersøkelse var spørsmålet: «Har du reforhandlet boliglånet ditt i løpet av det siste året?». Svaralternativene var: 1) Ja, har forhandlet en lavere lånerente, 2) Ja, har økt låneopptaket, 3) Ja, har endret nedbetalingsplanen, 4) Ja, har gått over til fast eller flytende rente og 5) Nei. Vi har indentifisert flere svakheter ved undersøkelsen utført for Forbrukerrådet. I undersøkelsen spørres det ikke direkte om boliglån, men hvilke finansielle tjenester som ble byttet eller reforhandlet. Respondenter kan overse svaralternativet om boliglån når listen over alle finansielle tjenester kommer opp. Dessuten er det usikkert hva som legges i ordet «reforhandlet». For eksempel kan det være respondenter som ikke anser endring av nedbetalingsplan eller endring fra fast til flytende rente som en reforhandling. Med tanke på disse svakhetene anser vi undersøkelsen utført for Finans Norge som mest representativ når det gjelder flytting og reforhandling av boliglån. Dette underbygges også ved at undersøkelsen har en spesifikk del for boliglån, noe ikke undersøkelsen for Forbrukerrådet har.

4.5.2 Kunders preferanser i boliglånsmarkedet

I det følgende avsnittet tar vi for oss kunders preferanser relatert til boliglån. Funnene er basert på undersøkelsen utført for Finans Norge.

Av årsaker til at 9,8 % av respondentene valgte å flytte boliglånet sitt i løpet av 2015, oppgir 65 % av respondentene at én av årsakene var rentebetingelsene. 24 % svarte at årsaken var at de måtte låne mer, 22 % viste til andre årsaker, 19 % viste til service, 18 % tilgjengelighet, 17 % ønsket å samle alle banktjenester i samme bank, og 10 % gjorde det som følge av nettbank/mobilløsningen til banken. Av de som reforhandlet vilkårene på boliglånet kom det frem at 64 % forhandlet frem en lavere rente, 31 % har økt låneopptaket, 18 % har endret nedbetalingsplanen og 2 % har byttet fra enten fast eller flytende rente. Det er verdt å merke seg at respondentene kan ha krysset av for flere årsaker. I undersøkelsen ble respondenter som ikke har byttet eller reforhandlet boliglånet sitt (60,9 %) bedt om å oppgi årsakene til dette. 52 % svarte at de var fornøyd med den banken de hadde, 24 % tror det er lite å spare på å bytte bank eller reforhandle lånet, 13 % oppgir andre grunner, 10 % ønsker ikke å bruke tid på dette, 9 % ønsker å være kunde i den lokale banken, 8 % vet ikke, mens 4 % tror det er vanskelig å bytte bank.

4.5.3 Hindringer for kundemobilitet i boliglånsmarkedet

I rapporten «Competition in Nordic Retail Banking» om konkurransen på det nordiske bankmarkedet, skrevet av de Nordiske Konkurransetilsynene (2006), fremlegges fem årsaker som kan hindre kundemobiliteten på bankmarkedet. De viser til at byttekostnader, søkekostnader, pris- og tjenestesammenligning, kunde- og lojalitetsprogrammer, og omfattende transportkostnader kan være hinder for kundemobiliteten.

Byttekostnader

Klemperer (1995) referer til byttekostnader som kostnaden kundene har ved å bytte fra en leverandør til en annen, selv om produktet er det samme. De mest vanlige byttekostnadene ved å opprette og flytte boliglån (refinansiere i en annen bank) er etableringsgebyr, depotgebyr og tinglysningsgebyr (Finansportalen 2010). Et etableringsgebyr er en engangssum boliglånskunden betaler til banken som kompensasjon for den jobben banken har med å opprette/etablere et nytt lån og eventuelt et nytt kundeforhold (Finansportalen 2016b). Dette gebyret varierer for hver bank, men som vi ser av tabell 4.4 ligger det i intervallet mellom 0 og 6 000 kroner for de 12 utvalgte bankene. 2 av bankene har ingen slike gebyrer, og i BN Bank slipper du dette gebyret dersom elektronisk signering benyttes. Finansportalen (2016b) definerer et depotgebyr som en engangssum boliglånskunder betaler for arbeidet banken har ved utarbeidelse av sikkerhetsstillelsen til lånet. Dette gebyret varier også mellom banker, men for de utvalgte bankene ligger det mellom 0 og 1 000 kroner (tabell 4.4). I 5 av de 12 bankene slipper kundene å betale dette gebyret, og i BN Bank slipper man også dette gebyret dersom elektronisk signering benyttes.

Tabell 4.4 - Etablerings- og depotgebyrer

Foretak	Etableringsgebyr*	Depotgebyr*
DNB	750 (5 000)	1 000
Nordea	2 000	0
Danske Bank	1 200 (6 000)	1 000
Handelsbanken	2 000	1 000
Swedbank	1 750	0
Skandiabanken	0	0
Storebrand	1 000	750
Gjensidige	750	950
Landkreditt	0	1 000
Verdibanken	2 000	0
Obos Banken	950	0
BN Bank	0 (1 500)	0 (500)

*Parentes representerer maks gebyr, det kan kreves høyere gebyr ved avvikende eller arbeidskrevende saker

Videre må det i forbindelse med alle boliglån betales et tinglysningsgebyr til offentlig tinglysningsmyndighet for noteringen av bankens pant i bolig. Dette betales av boliglånskunder, både ved opptak og refinansiering av lån. Gebyret er på 525 kroner for tinglysning i fast eiendom, mens det for borettslagsandeler er på 430 kroner. Dersom boliglånskunden refinansierer innenfor samme låneramme med samme pantsetter og samme panteobjekt er tinglysningsgebyret kun på 200 kroner (Finansportalen 2010).

De nordiske konkurransetilsynene fremlegger at gebyrer hindrer kundemobiliteten ved at det oppstår en «lock-in» effekt som gjør kundene immobile (Nordiske Konkurransetilsynene 2006). Dette er en barriere som hindrer kunder i å bytte bank. Jo høyere slike gebyrer er, jo større nominelle renteforskjeller må det være mellom bankene for at det skal være lønnsomt å bytte boliglånsbank. Dette er i tråd med funnene i undersøkelsen for Finans Norge, hvor rentebetingelsene var den viktigste faktoren til at kunder byttet bank. Høye etablerings- og depotgebyrer kan forhindre mobiliteten da de gjør det mindre gunstig å bytte.

Søkekostnader

De Nordiske Konkurransetilsynene (2006) nevner også at søkekostnader gjør kunder immobile. Søkekostnader er kostnadene kunder har, både opplevde og faktiske, for å finne og prosessere tilgjengelige tilbud på markedet av tjenesten/produktet kunden ønsker informasjon om (Bakos 1998). Når en kunde skal ta opp eller refinansiere boliglån i en ny bank, må de bestemme seg for

hvilken leverandør (bank) de skal benytte. Siden rentebetingelser er en viktig faktor ved bankbytte, må de innhente informasjon om hvilken bank som tilbyr lavest rente. Det finnes 118 forskjellige bank- og kredittforetak i Norge som tilbyr boliglån, og det er en omfattende oppgave å hente inn informasjon om alle tilbydere. På toppen av dette må kunden, etter å ha funnet ønskede tilbydere, ta kontakt med foretakene for å høre om opptak av lån er mulig. Det krevende forarbeidet er med på å gjøre kunder immobile. I undersøkelsen gjort for Finans Norge svarte 10 % av respondentene som ikke hadde reforhandlet eller flyttet boliglånet sitt det siste året at de ikke ønsket å bruke tid på dette, mens 4 % svarte at de tror det er vanskelig. Dette viser at en andel på omtrent 15 % av boliglånskunder i Norge lar være å refinansiere eller bytte bank fordi det eksisterer store søkekostnader.

Det finnes løsninger for å redusere søkekostnader, blant annet gjennom tjenester som Finansportalen og penger.no. Finansportalen er beskrevet tidligere i denne utredningen (kapittel 4.4). Penger.no er en tjeneste der bankene konkurrerer om kundene. På nettsiden fyller lånesøkeren inn informasjon om seg selv, og får deretter opp en liste over banker som ønsker å konkurrere om kunden. Kunden velger videre hvilken leverandør det ønskes tilbud fra (penger.no 2016). Søkekostnadene reduseres ved at kundene slipper å innhente informasjon om alle banker, og interesserte banker legger inn et konkret tilbud som er tilpasset kundens økonomiske situasjon. Dermed kan kunden legge en stor del av søknadskostnadene over på bankene.

Vanskelig pris- og tjenestesammenligning

Når det er vanskelig å sammenligne tjenester og priser mellom banker, mener de Nordiske Konkurransetilsynene (2006) at kundemobiliteten hindres. De peker på to årsaker. For det første tilbyr bankene forskjellige tjenester, noe som gjør det vanskelig å sammenligne. For boliglån er ikke dette like relevant, da et nedbetalingslån med pant i bolig i stor grad er homogent. Den andre årsaken er at banker har en kompleks prisstruktur som gjør det vanskelig for kunder å sammenligne faktiske kostnader ved de forskjellige tjenestene. Denne årsaken er svært aktuell for boliglånsmarkedet. Bankene har forskjellige nominelle renter og etablerings- og depotgebyr, noe som gir forskjellig effektiv rente. Å beregne effektiv rente på boliglån hos forskjellige banker er derfor tidkrevende. Kunder kan også få risikopåslag og risikoavslag på den nominelle renten etter bankens kredittvurdering. Vurderingene er individuelle og kan variere fra bank til bank. Eventuelle risikopåslag/-avslag vil heller ikke bli opplyst før søknaden er behandlet av banken. Dette gjør det enda vanskeligere å sammenligne prisene bankene tilbyr deg som kunde. Vi kan

konkludere med at det er vanskelig for kunder å finne faktisk pris på produktene til de forskjellige bankene på boliglånsmarkedet, og at det er ressurskrevende. Som følge av arbeidsmengden vil kunder trolig kun sjekke og sammenligne boliglån blant noen få banker. Kundemobiliteten hindres fordi kundene ikke nødvendigvis foretar en optimal tilpasning, de tilpasser seg kun optimalt ut ifra innhentet informasjon som trolig ikke dekker alle tilbyderne på markedet. Dette kan, som ved søkekostnader, bedres ved å ta i bruk tjenester som Finansportalen og penger.no som har oversikt over en stor andel tilbydere av boliglån.

Kunde- og lojalitetsprogrammer

De Nordiske Konkurransetilsynene (2006) nevner kunde- og lojalitetsprogrammer som en fjerde årsak til hinder for kundemobiliteten. Kunde- og lojalitetsprogrammer gir fordeler (som blant annet rabatter, gratis varer og spesielle tjenester) til kunder for å stimulere til bruk av selskapets tjenester (Berman 2006). På det norske boliglånsmarkedet finnes både kundeprogrammer og lojalitetsprogrammer. Listepriene vi presenterte i tabell 4.2 for de 12 utvalgte bankene viser ikke hvilke vilkår bankene krever for å innvilge lån. Flere banker krever en eller annen form for kundeprogram, som vi har illustrert i tabell 4.5 gjennom å vise hvilke kundeprogram låntaker må være en del av for å få innvilget lån. 10 av de 12 bankene krever at låntakeren har et kundeforhold enten ved at man har en brukskonto i banken eller bruker banken som aktiv dagligbank. For brukskontoen kreves en konto i banken som det eventuelt må betales for, men det er ingen krav om at den benyttes. Ved opptak av lån i for eksempel Skandiabanken, opprettes en brukerkonto for kunden. Kontoen er gratis uten krav om å bruke den. For aktiv dagligbank kreves det at kunden har minst en konto i banken som brukes en viss mengde innen et bestemt tidsperspektiv. Gjensidige krever for eksempel at lånekunden har minst 10 transaksjoner på brukskonto i banken per måned (Finansportalen 2016c). Universelt for kundeprogrammene er at det ikke er noen bestemte krav for å få tilgang til dem.

Lojalitetsprogram er fordelsprogram som stiller krav til kunden og kun tilbys visse kunder. Tabell 4.5 viser at 3 av de 12 utvalgte bankene har slike programmer. Til DNB sitt fordelsprogram SAGA kvalifiseres du ved å ha en årsinntekt eller innskudd/investeringer verdt over 800 000 kroner. For disse kundene tilbys per 01.05.2016 en listepri med nominell rente på 2,30 % på alle lånebeløp. Videre tilbys de blant annet prioritert kundeservice, lavere kurtasje på aksjehandel og 20 % rabatt på advokattjenester hos Deloitte (DNB 2016c). Nordea har et lignende program kalt Premium hvor kunder kvalifiserer seg dersom de har plasserbar formue på minst 500 000 kroner, og/eller en inntekt på 800 000 kroner (eventuelt at husstandens samlede inntekt utgjør 1 200 000

kroner). Slike kunder tilbys per 01.05.2016 en listepreis med nominell rente på 2,20 % på alle lånebeløp, tjenester som prioritert kundeservice, billån med gunstige rente uansett lånebeløp og egenkapital og rabatt på advokattjenester fra Bull & Co (Nordea 2016). Den tredje aktøren med et slikt program er Storebrand, hvor fordelskunder belønnes (de som benytter andre finansielle tjenester i samme bank). Gjennom fordelsprogrammet Storebrand Fordel får blant annet låntaker med tjenestepensjon i Storebrand gratis etablerings- og depotgebyr (som henholdsvis er på 1 000 og 750 kroner for dem som ikke har det), og en rente på 2,10 % (2,40 % for de som ikke er fordelskunder) (Finansportalen 2016c).

Tabell 4.5 - Kunde- og fordelsprogrammer (flytende renter)

Foretak	Kundeprogram		Lojalitetsprogram	
	<i>Krav til lånopptak</i>	<i>Rente u. program</i>	<i>Fordelsprogram</i>	<i>Rente m. program</i>
DNB	Ingen	2,55 %	SAGA	2,30 %
Nordea	Brukskonto	2,55 %	Premium	2,20 %
Danske Bank	Aktiv dagligbank	2,45 %	-	-
Handelsbanken	Aktiv dagligbank	2,35 %	-	-
Swedbank	Ingen	3,80 %	-	-
Skandiabanken	Brukskonto	2,13 %	-	-
Storebrand	Aktiv dagligbank	2,40 %	Fordelskunde	2,10 %
Gjensidige	Aktiv dagligbank	2,55 %	-	-
Landkreditt	Aktiv dagligbank	1,99 %	-	-
Verdibanken	Brukskonto	2,70 %	-	-
Obos Banken	Aktiv dagligbank	2,30 %	-	-
BN Bank	Brukskonto	2,15 %	-	-

Brukskonto: Har en brukskonto i banken, ingen krav til at den benyttes

Aktiv dagligbank: Har konto(er) i banken, krav til at de(n) benyttes

Kilde: Finansportalen 2016c, tall per 01.05.2016

Som vi ser kan kunde- og lojalitetsprogrammer føre til samme problemer for kundemobiliteten som byttekostnader ved at de lager «lock-in» systemer. Dersom en kunde må betale høyere etablerings- og depotgebyrer når de ikke er total kunder, må nominell renteforskjell være større for at det skal lønne seg å velge enn annen bank enn banken med programmet. Videre ser vi at slike programmer gjør det vanskelig med pris- og tjenestesammenligning. Når du får avslag på å være kunde innen et program, er det enda vanskeligere å finne den faktiske prisen på produktet og sammenligne den med andre banker. Dessuten er det arbeidskrevende. Problemet forsterkes når det tas hensyn til rabatter og tilbud på ikke finansielle tjenester. Å sammenligne og beregne

besparelsene mellom et kundeforhold med fordeler, og et annet med andre fordeler, er bortimot umulig (også med tanke på at slike tjenester ofte er avhengig av fremtidig bruk). Dette viser at kunde- og lojalitetsprogrammer forhindrer transparitet mellom tilbydere.

Transportkostnader

Den siste og femte årsaken som kan føre til lav kundemobilitet i bankmarkedet er omfattende transportkostnader. I denne sammenheng er transportkostnaden både opplevde og faktiske kostnader for kunden ved å oppsøke et bank (Nordiske Konkurransetilsynene 2006). Den fysiske lokaliseringen til en bank kan dermed ha noe å si for kundemobiliteten. I undersøkelsen for Finans Norge svarte hele 36 % av utvalget at et lett tilgjengelig fysisk bankkontor var viktig for deres inntrykk av banken. Da kunder som oftest kun er mobile innen et begrenset geografisk område, kan mangelen på fysisk bankkontor utelukke mange tilbydere. Alle relevante banker med boliglån tilbyr imidlertid å søke om lån over internett. Av respondentene i undersøkelsen for Finans Norge hadde hele 98 % nettbank, noe som viser at de fleste bruker internett for banktjenester. På denne måten er internett et virkemiddel for å forhindre geografiske barrierer.

4.5.4 Segmentering av boliglånskunder

Segmentering av listepriiser på boliglån etter alder er en vanlig praksis på boliglånsmarkedet. Et stort antall banker tilbyr lån med egne vilkår, som regel rentebetingelser/listepris, til kunder under en bestemt alder. Slike programmer kalles ofte boliglån ung eller boliglån for unge. Banker som DNB, Danske Bank, Gjensidige, Landkreditt, Verdibanken og OBOS har satt en aldersgrense for disse vilkårene fra 18 til og med 33 år. Nordea setter skillet ved til og med 34 år, mens Storebrand har en øvre grense på 40 år. Listepriisen til disse aldersgruppene ligger lavere enn listepriisen som tilbys øvrige kunder (med unntak av Landkreditt og Verdibanken), se tabell 4.6. De resterende bankene segmenterer ikke kundegruppene etter dette kriteriet.

Tabell 4.6 - Listepriiser ung (flytende renter)

Foretak	Aldersgrense ung	Listepris ung	Listepris ordinær
DNB	33 år	2,25 %	2,55 %
Nordea	34 år	2,25 %	2,55 %
Danske Bank	33 år	2,10 %	2,45 %
Handelsbanken	-	-	2,35 %
Swedbank	-	-	3,80 %
Skandiabanken	-	-	2,13 %
Storebrand	40 år	1,87 %	2,40 %
Gjensidige	33 år	2,10 %	2,55 %
Landkreditt	33 år	1,99 %	1,99 %
Verdibanken	33 år	2,70 %	2,70 %
Obos Banken	33 år	2,14 %	2,30 %
BN Bank	-	-	2,15 %

Kilde: Finansportalen 2016c, tall per 01.05.2016

Tabellen viser at Landkreditt og Verdibanken tilbyr samme rente uavhengig av alder, men ved listepris ung tilbys høyere maksimal belåningsgrad. For de ordinære listepriisene er den maksimale belåningsgraden 75 %, mens den er på 85 % for listepris ung. Høyere belåningsgrad fører som regel til høyere rente, som kan illustreres i Skandiabanken ved at en belåningsgrad på 85 % vil gi en rente på 2,42 % i motsetning til 2,13 % ved en belåningsgrad på 75 % (Finansportalen 2016c).

Lav kundemobilitet i boliglånsmarkedet viser at det er strategisk viktig for en bank å kapre kunder tidlig. Ved å få unge kunder kan et potensielt langsiktig kundeforhold sikres. Den unge kundegruppen er ifølge Bjørn Erik Sættem, kommunikasjonssjef for sparing og pensjon i Storebrand, lettere å verve. Han uttalte til dinside.no 18.02.2015 at: «Unge mennesker har ikke «giftet seg» med banken sin ennå, slik mange nordmenn i praksis gjør. De er fortsatt på dater'n» (Dalseg 2015).

Del 3 – Forskningsprosessen

5. Metode

Johannessen, Christoffersen og Tufte (2011, 36) deler en forskningsprosess opp i fire faser: forberedelse, datainnsamling, dataanalyse og rapportering. Vi har benyttet denne fremgangsmåten for forskningsmetoden i vår utredning, og metodekapittelet er inndelt etter disse fire fasene.

5.1 Forberedelse

Vi har delt den forberedende fasen i tre steg. I første steg opparbeidet vi en forståelse av problemområdet, og definerte en problemstilling for utredningen. Etter informasjonssøk og samtale med veileder om problemområde, ble vi oppmerksomme på markedet for kollektive boliglån. Vi gjennomførte en fase med informasjonssøk, men fant svært lite teori og informasjon om dette markedet. Vi konkluderte derfor med at det var et interessant problemområde å gå dypere inn i. Med utgangspunkt i dette definerte vi problemstillingen: «Hvordan ser det norske markedet for kollektive boliglån ut, og hvilke konsekvenser har kollektive boliglånsavtaler for aktørene i det norske boliglånsmarkedet?» I steg 2 utdypet vi undersøkelsens formål. Formålet med utredningen er å skape en oversikt over markedet for kollektive boliglån og analysere hvilke konsekvenser kollektive boliglånsavtaler har generelt for boliglånsmarkedet, for å se om markedet fungerer på en effektiv og rettferdig måte. Vi tror at denne utredningen kan gi nyttig informasjon og resultater både for direkte og indirekte aktører i boliglånsmarkedet. I steg tre avgrenset vi formålet gjennom utvikling av et egnet forskningsdesign (Johannessen, Christoffersen og Tufte 2011, 36). Forskningsdesignet vi utarbeidet ble en overordnet plan for å relatere forskningsproblemet til relevant empirisk forskning, og utgjør rammeverket for datainnsamlingsprosessen og dataanalysen (Ghauri og Grønhaug 2010, 54). Vi har benyttet en kombinasjon av et eksplorativt og deskriptivt forskningsdesign. Vi fant ikke noe tidligere forskning eller innsamlede data om temaet, og vi ønsket derfor å innhente data for å skape et godt fundament for vår analyse. For et slikt formål ville et eksplorativt forskningsdesign vært optimalt. Utredningen vår bygger likevel i stor grad på å beskrive situasjonen på markedet for kollektive boliglån gjennom enkeltvariabler eller sammenhenger mellom flere variabler, og for dette er et deskriptivt forskningsdesign best (Gripsrud, Olsson og Silkoset 2010, 39-40).

5.2 Datainnhenting

Den andre fasen i forskningsprosessen består av innsamling av data som skal benyttes i analysen for å besvare vår problemstilling. Vi har valgt metoder for innsamling som er mest relevante for

vår problemstilling. Ettersom det per dags dato er lite teori og tidligere forskning om kollektive boliglånsavtaler i Norge, har vi gjennomført 12 ulike spørreundersøkelser kategorisert i 6 hovedkategorier. Spørreundersøkelser er en vanlig datainnsamlingsmetode i et deskriptivt forskningsdesign. Gjennom spørreundersøkelsene har vi samlet inn data fra de mest sentrale aktørene i markedet. Hensikten med undersøkelsene er å belyse alle aspekter og få et nyansert bilde av markedet for kollektive boliglån, samt gi et bredest mulig fundament for å besvare problemstillingen. Siden vi har utarbeidet flere spørreundersøkelser som baserer seg på ulike metoder og teknikker for datainnsamling, vil det være lite hensiktsmessig å omtale alle på en gang. Dette ville ført til en uoversiktlig struktur og flere gjentakelser. Vi har derfor separert delen om datainnsamling i to ulike deler. Del 1 (kapittel 5.2.1) beskriver overordnet datainnsamling som er felles for alle undersøkelsene, og inneholder en gjennomgang av alle felles metoder som er benyttet i datainnsamlingsprosessen. Del 2 (kapittel 5.2.2) beskriver spesifikt datainnsamlingen for hver enkelt kategori av undersøkelser som er benyttet i denne utredningen, og bygger på gjennomgangen i Del 1.

5.2.1 Overordnet metode for datainnsamling

Siden det ikke eksisterer tidligere forskning om markedet for kollektive boliglån, har vi kun benyttet primærdata til vår analyse. Informasjon og data er samlet inn på egenhånd for å undersøke og besvare vår problemstilling (Ghauri og Grønhaug 2010, 90). I det følgende beskriver vi hvordan vi har samlet inn data gjennom spørreundersøkelsene. Vi nevner imidlertid ikke spesifikke detaljer om hver enkelt kategori av undersøkelser. Dette kommer vi tilbake til i kapittel 5.2.2.

5.2.1.1 *Kvantitative- og kvalitative data*

I litteraturen er det vanlig å skille mellom to metoder for innhentning av data; kvantitativ og kvalitativ¹⁹.

Vi har benyttet både kvantitativ og kvalitativ metode i vår utredning. Enkelte av våre undersøkelser er utarbeidet på et rent kvantitativt grunnlag, mens de resterende er utarbeidet som en kombinasjon av kvantitativ og kvalitativ metode. Det har vært viktig for oss å utarbeide datagrunnlaget for analysen på en analytisk og resultatorientert måte for å tilnærme oss problemstillingen. Kvantitativ metode legger vekt på testing og måling av fakta, og vil dermed være den mest hensiktsmessige metoden for å oppnå dette (Ghauri og Grønhaug 2010, 105). Ved

¹⁹ Se blant annet Johannessen, Tufte og Christoffersen (2010), Ghauri og Grønhaug (2010), samt Holme og Solvang (1996)

bruk av kvantitativ metode kan vi samle inn data fra mange enheter, det er enkelt å bruke statistisk generalisering (analyse), og den er enklere å utforme da alle enheter blir stilt de samme spørsmålene. En ulempe er at metoden kan være for standardisert. Enkelte spørsmål kan være lite relevante for noen av enhetene, og vi kan få problemer med å danne et bilde av den enkelte respondent og dens reaksjon (Holme og Solvang 1996, 75-78). I enkelte tilfeller ønsker vi imidlertid utdypende informasjon om respondentens synspunkter. I disse tilfellene vil en kvalitativ metode være mer hensiktsmessig (Ghauri og Grønhaug 2010, 1 03-105). En kvalitativ tilnærming får frem helheten ved området vi forsker på og vi oppnår bedre forståelse av problemområdet vi undersøker. Når vi benytter en kvalitativ metode, vil generalisering fra utvalg til populasjon være vanskeligere siden fokus kun er konsentrert på få enheter (Holme og Solvang 1996, 75-78).

Kvantitativ og kvalitativ metode kan kombineres på ulike måter. Grønmo (1982), gjenfortalt i Holme og Solvang (1996, 82), nevner fire forskjellige måter å kombinere kvalitativ og kvantitativ metode. To av disse er relevante for vår forskningsprosess. Den første er parallell utnyttning av kvalitativ og kvantitativ tilnærming under både datainnsamling og analyse. Dette innebærer at vi bruker begge metodene i en og samme undersøkelse. I den andre samler vi inn data gjennom kvalitativ metode, men kvantifiserer den under analysen.

5.2.1.2 Metode for datainnsamling

Når vi har besluttet hvilken type data som skal innhentes, må metode for datainnsamling avgjøres. Fink (2003, 22-23) identifiserer fire typer; 1) individuelt spørreskjema, 2) intervju, 3) strukturerte undersøkelser og 4) strukturerte observasjoner. Denne utredningen innhenter data kun gjennom spørreundersøkelser, hvor et individ besvarer et individuelt spørreskjema alene. Schwab (1999, 54) hevder at individuelt spørreskjema bør benyttes som metode for datainnsamling når det er mulig. Når spørreskjema benyttes, kan misoppfatninger i spørsmålene elimineres, svarene kan kodes, og det er lite/ingen rom for personlig tolkning av svarene. På denne bakgrunn har vi i vår undersøkelse valgt individuelt spørreskjema som metode for datainnsamling. Denne metoden utdypes under.

5.2.1.3 Individuelt spørreskjema

Våre spørreskjema er bygget opp av variabler og verdier som respondentene besvarer for å gi datagrunnlag til problemstillingen. Holme og Solvang (1996, 47-49) samt Johannessen, Tufte og Christoffersen (2010, 239-250) viser til at problemstillingen i hovedsak inneholder tre typer elementer: enheter, variabler og verdier:

Enheter: De eller den vi ønsker å vite noe om refereres til som enhetene i våre undersøkelser (Johannessen, Tufte og Christoffersen 2010, 239). Dette er et synonym til respondenter, og vi bruker begrepene om hverandre.

Variabler: Et sentralt formål med spørreundersøkelsene vi har utarbeidet, er å kartlegge og analysere spesifikke egenskaper og kjennetegn ved enhetene. Egenskapene blir ofte referert til som variabler, og varierer med forskjellige verdier (Johannessen, Tufte og Christoffersen 2010, 249). I noen tilfeller har vi også valgt å benytte sammensatte mål. Vi kombinerer da informasjon fra flere enkeltvariabler, og slår dem sammen til en ny variabel som ofte refereres til som en «indikator» (Johannessen, Tufte og Christoffersen 2010, 256-257).

Verdier og målenivå: Verdiene vi har benyttet inneholder de konkrete kjennetegn enhetene har på hver variabel (Holme og Solvang 1996, 48). En vanlig måte å klassifisere variabler på er om verdiene kan rangeres eller ikke, og hvilken avstand det er mellom dem. Dette betegnes som variablenes målenivå (Johannessen, Tufte og Christoffersen 2010, 253-255). Det skilles mellom fire ulike målenivåer, hvor to av disse er relevante for vår forskningsprosess. Vi har valgt å utarbeide spørsmål på nominalnivå for variabler som er gjensidig utelukkende og ikke kan rangeres logisk. Vi har også utarbeidet spørsmål på ordinalnivå. Disse spørsmålene består av variabler som er gjensidig utelukkende, men som har en logisk rangering. Flere av variablene på ordinalnivå er ordnet etter en skala (Johannessen, Tufte og Christoffersen 2010, 253-255).

Spørsmål

Spørreundersøkelser kan inneholde flere ulike typer spørsmål. Vi har benyttet oss av alle de tre kategoriene av spørsmål som er definert av Johannessen, Tufte og Christoffersen (2010, 268-270). Vi har valgt å benytte faktaspørsmål for å kartlegge kjennetegn ved respondenten og dens omgivelser. Optimal utforming av slike spørsmål vil variere ut fra målestokken på svaret. Skalaer eller avrundningsteknikker er benyttet når det er antatt at spørsmålene er vanskelige å besvare for enhetene. Atferdsspørsmål er benyttet når vi ønsker å kartlegge hva folk gjør eller har gjort. Ved slike spørsmål har vi i utgangspunktet forsøkt å benytte en konkret og kort tidshorisont, siden respondenter ikke alltid husker hendelser langt tilbake i tid (Johannessen, Tufte og Christoffersen 2010, 268-270). Videre er holdningsspørsmål benyttet for å kartlegge meninger, holdninger og vurderinger. Holdningsspørsmål benyttes når vi forventer at respondentene har informasjon om temaet, og temaet er relevant for dem (Johannessen, Tufte og Christoffersen 2010, 268-270).

Ved utarbeidelse av spørsmålene i spørreskjemaet, har vi lagt stor vekt på at respondenten må bli gitt tilstrekkelig informasjon og veiledning uten å påvirke respondentens svar og uten for mye overflødig informasjon (Haraldsen 1999, 161). For å oppnå dette er det fokusert på at respondenten skal:

1. Forstå begrepene i spørsmålsformuleringen
2. Vite hvilke opplysninger som skal danne svargrunnlaget
3. Vite hva slags karakteristikk eller hvilken skala de skal bruke

Ved fravær av disse faktorene risikerer vi at respondenten ikke svarer på spørsmålet eller fyller inn tomrommene etter eget hode (Haraldsen 1999, 123). Videre i forskningsprosessen har vi vært påpasselige når det gjelder svakheter ved utarbeiding av spørsmål. Vi har forsøkt å unngå bruk av ord og uttrykk som er for generelle, og som gjør det vanskelig for respondenten å tolke spørsmålet presist. Det har også vært viktig å være forsiktig med bruk av akademiske formuleringer og setningsoppbygging. Respondenten må forstå spørsmålet, og vi har lagt vekt på å unngå flertydige spørsmål ved å formulere spørsmålene entydig (Johannessen, Tufte og Christoffersen 2010, 259-276).

Svaralternativer

Ved utarbeiding av svaralternativer i spørreskjemaet, har vi lagt vekt på at svaralternativene har liten betydning for resultatene, så lenge respondenten har mulighet til å kommunisere sin mening (Schwarz og Hippler (1991) med bakgrunn i Schuman's forskning (1985)). Systematiske avvik kan imidlertid forekomme når alternativene er for begrenset og respondenten ikke har mulighet til å svare.

Grad av strukturering er en sentral faktor ved utarbeidelse av spørreskjema. Johannessen, Tufte og Christoffersen (2010, 259-276) skiller mellom tre ulike grader av strukturering, og våre undersøkelser er strukturert basert på to av disse. De fleste av våre spørreskjemaer er semistrukturerte da vi benytter en kombinasjon av åpne og lukkede spørsmål, men vi har også innslag av prestrukturert spørreskjema med kun lukkede spørsmål. Vi har, basert på Schuman og Presser (1977) samt Bodenhausen og Wyer (1987) sin forskning omtalt av Schwarz og Hippler (1991), forsøkt å bruke åpne og lukkede spørsmål i de situasjonene de egner seg best. Åpne spørsmål er benyttet når en mindre sak blir diskutert gjennomgående med få respondenter. Når vi benytter åpne spørsmål, har vi i de fleste tilfeller lagt opp til moderat lengde på svarene. Årsaken til at vi har benyttet åpne spørsmål, er at vi har ønsket å la respondenten svare spontant og fritt uten å bli bundet av forhåndsoppgitte svaralternativer (Brace 2008, 46-47). Lukkede

spørsmål er benyttet når aspekter skal evalueres og viktigheten av de ulike sakene skal kartlegges, og for å gjøre bearbeidingen og analysen av dataene effektiv (Brace 2008, 46-47). Ved bruk av lukkede spørsmål oppnår vi en standardisering slik at likheter og variasjoner i måten respondentene svarer kan analyseres. Standardiseringen gir mulighet til å generalisere resultatene fra utvalg til populasjon basert på statistisk fremgangsmåte (Johannessen, Tufte og Christoffersen 2010, 259). En annen årsak til at vi hovedsakelig har benyttet lukkede spørsmål, er at lukkede spørsmål i flere forskningsprosjekter har oppnådd høyere grad av svar som blir husket. Dette fremkommer i forskning fra Smyth et al. (1987) som er omtalt i Schwarz og Hippler (1991).

Når vi har utarbeidet lukkede spørsmål, har vi i stor grad benyttet skalering fordi vi ønsker å reflektere graden av mening, holdning og andre konsepter hos respondenten (Kothari 2004, 76). Monette, Sullivan og DeJong (2013, 349-359) nevner fire skaleringsalternativer, og av disse har vi brukt Likert skala og Semantic Differential skala. Vi har i hovedsak valgt å benytte skalaer med åtte svaralternativer, men i enkelte tilfeller har vi også benyttet fem og seks svaralternativer. Vi har lagt til grunn at antallet svaralternativer i hvert tilfelle er så mange som mulig uten at ekstreme variasjoner oppstår (Monette, Sullivan og DeJong 2013, 347-348). Videre har vi variert inkludering av «vet ikke» alternativ. I situasjoner hvor vi forventer at respondenten har tilstrekkelig informasjon til å besvare spørsmålet, har vi ikke inkludert alternativet. I slike tilfeller fjernes muligheten for en enkel vei ut av undersøkelsen uten at vi reduserer validiteten til studien (Zikmund og Bain 2013, 272).

Vi har også tatt hensyn til noen andre faktorer ved utforming av svaralternativer. Alle svaralternativer er utarbeidet slik at det skal være enkelt for respondenten å forstå konseptet. Svaralternativene er alltid gjensidig utelukkende og uttømmende, slik at respondentene finner kun et svaralternativ som passer deres egen situasjon (Johannessen, Tufte og Christoffersen 2010 259-276). Vi har videre tatt hensyn til flere aspekter som er relevante for både spørsmål og svaralternativer. Det er forsøkt å unngå ledende spørsmål og svaralternativer på to ulike måter. Vi har lagt vekt på å unngå 1) spørsmål som prøver å påtvinge et syn på respondentene og videre får dem til å uttrykke om de er enige eller uenige, og 2) spørsmål som mindre åpenbart leder respondentene til en spesiell resonneringsretning slik at svarene blir påvirket (Greener 2011, 45). Vi har også lagt vekt på å lage balanse i spørsmål og svaralternativer. Vi har gjennomgående forsøkt å inkludere både den positive og den negative siden av forholdet det spørres om, og en nøytral vektning av positive og negative svaralternativer. Ved mangel på balanse kunne vi risikert

at respondentene svarer annerledes enn om spørsmålet var formulert nøytralt (Johannessen, Tufte og Christoffersen 2010, 259-276).

5.2.1.4 Populasjon, utvalg og representativitet

Populasjonen i alle undersøkelsene med unntak av én er relativt liten (maksimalt 88) (se kapittel 5.2.2). I disse tilfellene er populasjonen lik bruttoutvalget. I den avvikende undersøkelsen, hvor populasjonen inneholder mange enheter, er det vanskelig å gjennomføre en undersøkelse som omfatter hele populasjonen. Vi har i dette tilfellet gjennomført en utvalgsundersøkelse. For at utvalget skal være representativt, må sammensetningen av egenskaper i utvalget være lik sammensetningen i populasjonen (Johannessen, Tufte og Christoffersen 2010, 241-246). På grunn av svakheter ved utvelgelsen, anser vi ikke utvalgsundersøkelsen som helt representativ. Undersøkelsen er derfor kategorisert som utvelgelse basert på ikke-sannsynlighetsutvelgelse (se kapittel 5.2.2). Når bruttoutvalg er lik populasjonen, antar vi at utvelgelsen er foretatt som enkel tilfeldig utvelgelse gjennom sannsynlighetsutvelgelse. Årsaken til dette er at utvelgelsen tilfredsstiller kravet om at alle enhetene har kjent og lik sannsynlighet for å komme med i utvalget (Holme og Solvang 1996, 170-175). Dette blir relevant når bruttoutvalget blir redusert til et nettoutvalg gjennom bortfall.

Utvalgsstørrelse

Når utvelgelsesmetode er bestemt, er spørsmålet hvor stort utvalget må være. For undersøkelsene som er basert på sannsynlighetsutvelgelse (alle undersøkelsene bortsett fra én), vil vi benytte en statistisk fremgangsmåte for å beregne krav til utvalgsstørrelse. Denne utvalgsstørrelsen muliggjør generalisering fra utvalg til populasjon. Vi har benyttet formel 5.1 når vi har beregnet krav til netto utvalgsstørrelse for en uendelig stor populasjon (Gripsrud, Olsson og Silkoset 2010, 141-144).

Formel 5.1 - Utvalgsstørrelse (n) for uendelig populasjon

$$n_1 = \frac{z^2(1 - A)A}{p^2}$$

I formel 5.1 representerer «z» konfidensgrad uttrykt ved antall standardavvik, og gjenspeiler graden av sikkerhet for at verdien i populasjonen vil ligge innen et satt intervall. Vi har benyttet en z-verdi som tilsvarer et konfidensnivå på 90 %. A representerer forventet andel i populasjonen som har egenskapen. Denne er ukjent, og er verdien som faktisk ønskes målt. Vi har antatt at det er like mange som har og ikke har egenskapen, og at A derfor settes til 0,5. A lik 0,5 gir den

største utvalgsstørrelsen basert på denne inputvariabelen, og er derfor det sikreste valget dersom det ikke finnes data som tilsier at A skal ha en annen verdi. P er presisjon uttrykt i avvik fra estimert andel av egenskapen, og representerer feilmarginen. Vårt mål for presisjonsgrad har vært 5 % for alle undersøkelsene (Gripsrud, Olsson og Silkoset 2010, 142). Vi har benyttet formel 5.2 for å beregne krav til netto utvalgsstørrelse for populasjoner som ikke er uendelig store, men består av en kjent størrelse. N representerer den kjente størrelsen på populasjonen (Israel 2013)

Formel 5.2 - Utvalgsstørrelse (n) for liten populasjon

$$n_2 = \frac{n_1}{1 + \frac{n_1 - 1}{N}}$$

Når vi benytter en ikke-sannsynlighetsutvelgelse, eksisterer det ikke statistisk grunnlag for å si noe om populasjonen. Det er ingen bestemte krav til utvalgsstørrelse. Optimalt sett skulle vi økt utvalgsstørrelsen til en ikke-sannsynlighetsutvelgelse helt til vi ikke lenger får frem nye synspunkter ved sekvensiell utvelgelse. Vi har imidlertid ikke hatt tid eller ressurser til å gjøre dette. Vi har heller basert oss på en statistisk fremgangsmåte (Gripsrud, Olsson og Silkoset 2010, 140-141). Utvalgsstørrelse har blitt beregnet gjennom formel 5.1, som vi benyttet for beregning av krav til utvalgsstørrelse for enkel tilfeldig utvelgelse ved sannsynlighetsutvelgelse. Vi må likevel være forsiktige med generalisering av resultatene for undersøkelsen, fordi utvelgelsen ikke er basert på sannsynlighetsutvelgelse (se kapittel 5.2.2).

Svakheter ved utvalsundersøkelser

I våre utvalg som er basert på sannsynlighetsutvelgelse, kan det forekomme svakheter ved utvalgene. En relevant svakhet for våre undersøkelser, er skjevhet som følge av at enkelte enheter i utvalget ikke besvarer undersøkelsen (Holme og Solvang 1996, 180-182). Nettoutvalget er mindre enn bruttoutvalget grunnet bortfall av enheter i bruttoutvalget. Dersom bortfallet i våre undersøkelser er tilfeldig, vil nettoutvalget fortsatt være representativt. Hvis bortfallet derimot er systematisk kan det oppstå skjevheter i nettoutvalget, og mulighetene for generalisering kan svekkes (Johannessen, Tufte og Christoffersen 2010, 246). En annen relevant svakhet for utvalget i enkelte av våre undersøkelser, er mangel på presisjon grunnet liten utvalgsstørrelse. Dette kan føre til at vi får en utvalgsstatistikk som gir et lite entydig bilde (Holme og Solvang 1996, 180-182). Vi vil relatere disse svakhetene til de ulike undersøkelsene i kapittel 5.2.2.

5.2.1.5 Reliabilitet og validitet

Vi har tatt stilling til reliabilitet og validitet i hele forskningsprosessen gjennom å evaluere systematiske eller tilfeldige feil og skjevheter i utvikling av problemstilling og i innsamling av data. For at vi skal kunne si noe om problemstillingen, må dataene som brukes være reliable (Holme og Solvang 1996, 151-153). Vi har hovedsakelig tatt hensyn til reliabilitet gjennom fire ulike faktorer som Johannessen, Tufte og Kristoffersen (2010, 40) har påpekt; 1) nøyaktigheten av undersøkelsens data, 2) hvilke data som brukes, 3) måten de samles inn på og 4) hvordan de bearbeides. Vi har også benyttet fire aspekter som kan øke reliabiliteten til en undersøkelse; 1) utarbeiding av instruks, 2) opplæring, 3) utvidelse av tallet på observasjoner og 4) kontroll (Holme og Solvang 1996, 153-156). I forskningsprosesser er det vanlig å benytte reliabilitetstester for å evaluere dataenes reliabilitet. Grunnet begrensinger i form av blant annet tid og ressurser, har vi ikke hatt mulighet til å utføre slike tester. Testing gjennom «internal consistency» for å få bekreftelser på det samme forholdet kunne vært aktuelt, men det ble prioritert å inkludere flere forskjellige variabler istedenfor (Litwin 1995, 8-31). Ved flere spørsmål i spørreskjemaene ville risikoen for økt «dropout-rate» blitt høy.

Vi har også tatt hensyn til validitet for å fremskaffe troverdige og relevante data (Johannessen, Tufte og Kristoffersen 2010, 357). Statistisk validitet har vært sentralt for oss for å kunne generalisere resultater fra utvalg til populasjon (Johannessen, Tufte og Kristoffersen 2010, 356). Svakheter ved den statistiske validiteten blir behandlet separat for hver enkelt undersøkelse i kapittel 5.2.2. Vi har videre utført validitetstester gjennom «face» validitet og innholdsvaliditet. Face validitet har vi gjennomført ved å sende spørreskjemaene til familie og venner for en overfladisk gjennomgang. Denne testen er imidlertid den minst vitenskapelige validitetstesten. Validitetstest gjennom innholdsvaliditet utførte vi i en samtale med en bank i februar 2016. Gjennom denne samtalen fikk vi nyttig informasjon om hvilke faktorer og momenter som er viktige i markedet, og dermed hvilke variabler vi skulle inkludere i undersøkelsene. Årsaken til at vi har brukt disse validitetstestene fremfor andre tester, er at det ikke finnes tidligere forskning på området og begrensninger i kompetanse og tid (Litwin 1995, 35-45)

I flere av undersøkelsene har vi som nevnt valgt å benytte en prestrukturert grad av struktur. Dette er vanligvis formålstjenlig med tanke på reliabilitet og validitet. Vi oppnår en balanse mellom nyansert og innholdsvalid informasjon, og på den andre siden objektive, reliable data (Befring 1998, 138-139).

5.2.2 Spesifikk og inngående metode for datainnsamling

Vi vil nå behandle datainnsamlingsprosessen spesifikt for hver enkelt kategori av undersøkelser. Vi vil kun omtale metodene som varierer mellom undersøkelsene. Når vi presenterer de spesifikke metodene for datainnsamling, refereres det til forklaring av metode for datainnsamling i kapittel 5.2.1. Vi vil ikke forklare og underbygge metodebruken på nytt i dette kapitlet. Undersøkelsene vi har utarbeidet plasseres i seks hovedkategorier, jf. tabell 5.1 under. Grunnet konfidensialitetshensyn har vi slått sammen kategori 1 og kategori 2. For undersøkelsene i kategori 4 har vi utarbeidet flere ulike spørreskjemaer. Totalt utarbeidet vi 12 forskjellige spørreskjemaer. Tabell 5.1 viser en oversikt over alle spørreskjemaene og hvilken kategori de faller under (ufullstendig grunnet hensyn til konfidensialitet). Definisjoner og hvilke enheter som tilhører de ulike kategoriene vil bli grundig gjennomgått i kapittel 6.

Tabell 5.1 – Oversikt over undersøkelser

Kategori	Spørreskjema	Vedlegg
1. Undersøkelse til landsdekkende banker	Bank 1	Fjernet
	Bank 2	Fjernet
	Bank 3	Fjernet
	Bank 4	Fjernet
	Bank 5	Fjernet
	Bank 6	Fjernet
	Bank 7	Fjernet
	Bank 8	Fjernet
	Bank 9	Fjernet
	Bank 10	Fjernet
	Bank 11	Fjernet
	Bank 12	Fjernet
	Bank 13	Fjernet
3. Undersøkelse til lokale- og regionale bankforetak	8. Lokale- og regionale banker	Fjernet
4. Undersøkelse til hovedorganisasjoner	9. Akademikerne, YS og LO	Fjernet
	10. Unio	Fjernet
5. Undersøkelse til fagorganisasjoner	11. Fagorganisasjoner	Fjernet

1. Undersøkelse til landsdekkende banker

Den første kategorien inneholder spørreskjemaer til landsdekkende banker, både med og uten kollektive boliglånsavtaler. Denne delen av utredningen er svært begrenset grunnet konfidensialitetshensyn.

I undersøkelsene benyttes en kombinasjon av kvalitativ og kvantitativ metode, gjennom både parallell utnytting og innsamling av kvalitative data som kvantifiseres under analysen. Meningene og holdningene til enhetene i denne kategorien er svært sentrale for utredningen. Ved bruk av kvalitativ metode kan vi få frem nyttig tilleggsinformasjon fra enhetene, og kan få en helhetsfremstilling av variabelen. Vi får også inngående kunnskap og meninger om variablene og egenarten ved den enkelte respondent. For andre variabler ønsker vi imidlertid å kunne sammenligne med tilsvarende variabler fra undersøkelsene i de andre kategoriene. Noen variabler ønsker vi også å kunne generalisere fra utvalg til populasjon gjennom statistiske fremgangsmåter. Kvantitativ metode er et naturlig valg for slike spørsmål, både på grunn av et stort antall respondenter og bruk av statistiske fremgangsmåter.

Spørreskjemaene varierer litt mellom de ulike enhetene, spesielt basert på om banken har en kollektiv boliglånsavtale per i dag. Allikevel er alle spørreskjemaene i stor grad like. De er hovedsakelig basert på en kombinasjon av faktaspørsmål og holdningsspørsmål, men det er også et lite innslag av atferdsspørsmål. Spørreskjemaene er semistrukturert. På grunn av det beskjedne antallet enheter i kategorien, er det en overkommelig jobb å analysere dataene fra de åpne spørsmålene, og vi mener supplerende informasjon fra åpne spørsmål gir oss interessant informasjon. Noen av variablene analyseres mer inngående (for eksempel avtalene til bankene), og det er få respondenter. Dette taler også for bruk av åpne spørsmål. Lukkede spørsmål er brukt når flere forhold skal evalueres mer inngående, og hvor viktigheten av ulike forhold kartlegges. En kombinasjon av åpne og lukkede spørsmål er anbefalt av reliabilitets- og validitetshensyn.

For at respondentene skal kunne svare riktig og optimalt, har vi inkludert en kort og presis introduksjon med definisjon av kollektive boliglånsavtaler. Når det kommer til svaralternativene til de lukkede spørsmålene, har vi i hovedsak valgt å benytte en 8 skalert Semantic skala uten et «jeg vet ikke» alternativ. Når vi benytter denne skalaen, ønsker vi å undersøke personlige meninger og holdninger, ikke deres direkte kunnskap om et tema. Respondentene i undersøkelsene har mye kompetanse og erfaring, så vi ser i de fleste tilfeller ingen hensikt i å inkludere et «vet ikke» alternativ. Bruk av «vet ikke» alternativ varierer imidlertid mellom bankene i denne kategorien. Vi har i enkelte tilfeller også benyttet en 5 skalert Likert skala som tar for seg viktigheten av ulike aspekter. Et «vet ikke» alternativ er inkludert som et sjette alternativ på noen av disse spørsmålene fordi det ikke forventes at alle respondentene har en mening om dette forholdet.

Populasjonen i undersøkelsen er 13 landsdekkende banker i kategori 1 (se tabell 5.1). Vi har sendt spørreskjema til alle bankene i populasjonen, så bruttoutvalg er lik populasjonen. Vi har totalt fått inn åtte svar. Bankene i denne populasjonen har flere ulike karakteristika (for eksempel størrelse og strategier), så det er risiko for at bortfallet er systematisk. Allikevel vil signifikanstestene og de statistiske generaliseringene vi utfører for denne undersøkelsen omhandle forhold som vi anser som relativt standardiserte for alle landsdekkende bankforetak i populasjonen. Vi anser dermed nettoutvalget som representativt ved disse testene (Johannessen, Tufte og Christoffersen 2010, 246-247). Ved bruk av formel 5.1 har vi utregnet krav til utvalgsstørrelse basert på input fra kapittel 5.2.1 (90 % konfidensnivå, 50 % andel av populasjon som har egenskap og 5 % presisjonsgrad). Vi har valgt å operere med en «andel av populasjon som har egenskap» på 50 %, fordi vi ikke har noen annen presis estimering på denne variabelen. Ved bruk av formel 5.2 blir kravet til utvalgsstørrelse 13. Vårt nettoutvalg på åtte er dermed ikke stort nok for å oppnå signifikans på 90 % konfidensnivå med 5 % presisjonsgrad. Ved konstant konfidensnivå på 90 % vil en utvalgsstørrelse på åtte gi en presisjonsgrad på 18,77 %. Dette er en klar begrensning i vår utredning, og kan føre til skjevhet og mangel på presisjon ved generalisering fra utvalg til populasjon. Dette svekker dermed den statistiske validiteten til undersøkelsen. Allikevel er denne undersøkelsen i stor grad basert på kvalitative data som ikke skal generaliseres statistisk eller testes gjennom signifikanstesting. Mye av informasjonen benyttes også kun til kartlegging uten å forsøke å si noe om populasjonen.

Alle våre undersøkelser har blitt distribuert «online» gjennom en link til spørreskjemaet. Linken til spørreskjemaet ble sendt ut via epost. Respondentene i undersøkelsen er personer med høy

kompetanse på fagområdet, og vi har vært i kontakt med alle respondentene før utsendelse av spørreskjemaet.

3. Undersøkelse til lokale- og regionale bankforetak

Den tredje kategorien er en undersøkelse til lokale- og regionale bankforetak, både med og uten kollektive boliglånsavtaler. Vi har lagt inn en kontrollmekanisme som gjør at eventuelle landsdekkende banker i vårt forslag til populasjon av lokale- og regionale banker blir separert ut før undersøkelsen starter. Mekanismen er lagt til for å ekskludere eventuelle landsdekkende banker (etter vår definisjon) fra undersøkelsen, slik at de heller kan inkluderes i kategori 1. Spørreskjemaet er todelt med separering mellom lokale- og regionale bankforetak. Alle respondenter får allikevel samme spørsmål, så separeringen er kun for å se på forskjeller i svarene mellom lokale- og regionale bankforetak. Spørreskjemaet er laget i to deler; Del 1 omhandler bankenes tanker om kollektive boliglånsavtaler og deres deltakelse på markedet. Del 2 er en generell del om markedet for kollektive boliglån. Alle sparebanker innenfor SpareBank 1-alliansen er utelatt fra undersøkelsen, fordi SpareBank 1-alliansen allerede har en felles avtale med LO. En separat undersøkelse til alle bankene i alliansen kunne skapt forvirring og upresise svar.

Undersøkelsen i kategori 3 er av kvantitativ metode. Populasjon og nettoutvalg er stort, så en analyse basert på kvalitativ metode ville vært for arbeidskrevende og tidkrevende i forhold til bruksområdet. De fleste bankene i populasjonen er ikke aktører i markedet for kollektive boliglån, så informasjonsinnhenting i form av kvalitativ metode for kartlegging av markedet er ikke nødvendig. Vi baserer oss heller på statistisk generalisering og signifikanstesting.

Det er kun benyttet lukkede spørsmål for denne undersøkelsen. Dette for å redusere tidsbruk til analyse og tolkning. Lukkede spørsmål er også bedre egnet for denne undersøkelsen, på grunn av forventning om mindre kompetanse og erfaring på området. Vi har av denne årsak også valgt å lage en litt mer utfyllende introduksjon med informasjon om kollektive boliglånsavtaler, og hvordan vi definerer de ulike kategoriene av bankforetak. Det er kun benyttet nominalnivå og ordinalnivå som målenivå i spørreskjemaet. Svaralternativene på ordinalnivå er, i likhet med hovedtyngden i kategori 1, utformet som en 8 skalert Semantic Differential skala uten et «vet ikke» alternativ.

I vår definisjon av lokale- og regionale banker (inkludert avgrensninger), består populasjonen av 88 bankforetak (se kapittel 6). Spørreskjemaet ble sendt ut til alle bankene, så bruttoutvalg er lik

populasjonen. Vårt nettutvalg er på 60 bankforetak, hvor 52 banker er lokale og 8 banker er regionale. Det er vanskelig å foreta en korrekt bortfallsanalyse for denne undersøkelsen, fordi vi ikke vet det nøyaktige antallet lokale- og regionale banker som faller under vår definisjon. Vi antar imidlertid også i dette utvalget at «avtalebankene» sine avtaler er av så liten størrelse at det ikke fører til systematisk bortfall. Vi baserer statistisk generalisering og signifikanstesting på at nettutvalg er representativt, men vi må naturligvis ha i bakhodet at det kan være systematiske bortfall i denne undersøkelsen. Formel 5.2 krever en utvalgsstørrelse på 67 (90 % konfidensnivå og 5 % presisjonsgrad). Ved konstant konfidensnivå på 90 %, vil presisjonsgraden bli 6,03 % med vårt utvalg på 60. Vi ønsket opprinnelig et presisjonsnivå på 5 %, men vi anser ikke svakheten ved en økning på 1,03 % i presisjonsgrad som avgjørende. Dette er allikevel forhold som må tas med når det generaliseres fra utvalg til populasjon. Det må også tas hensyn til at tre av respondentene fra nettutvalget ikke har svart på alle spørsmålene, som svekker muligheten til generalisering for disse spørsmålene grunnet risiko for skjevhet og lavere presisjon. Denne undersøkelsen er en av våre viktigste undersøkelser når det gjelder statistisk generalisering og signifikanstesting, så svakhetene ved statistisk validitet er en sentral begrensning.

Distribusjon av undersøkelsen har foregått på samme måte som for de andre undersøkelsene. I de fleste tilfeller har undersøkelsene blitt sendt direkte til en relevant person i bankforetaket (kredittsjef, banksjef, sjef for personmarked, osv.). I enkelte tilfeller har vi imidlertid sendt epost til et postmottak, hvor undersøkelsen skal videreformidles til rett person.

4. Undersøkelse til hovedorganisasjoner

Den fjerde kategorien er undersøkelser til hovedorganisasjoner (se definisjon i kapittel 6). Undersøkelsen har mange likhetstrekk med undersøkelsene i kategori 1. Den er todelt; Del 1 omhandler hovedorganisasjonenes kollektive boliglånsavtaler, og Del 2 er en generell del om markedet for kollektive boliglån. Spørreskjemaet til Unio varierer litt fra spørreskjemaet til de andre hovedorganisasjonene. Årsaken er at Unio nylig hadde inngått avtale med Storebrand ved utsending av undersøkelsen, og derfor inneholder spørreskjemaet noen andre variabler. Forskjellene er derimot minimale, og fremkommer kun i Del 1.

Undersøkelsen til hovedorganisasjoner har innslag av både kvalitativ og kvantitativ metode. Alle spørsmålene i Del 2 er like spørsmålene i de generelle delene i spørreskjemaene til bankene i kategori 1. Det er imidlertid kun tatt med et begrenset antall spørsmål fordi ikke alle spørsmålene er relevante for hovedorganisasjoner, og fordi vi i noen tilfeller forventer mangel på kunnskap og

informasjon. I Del 1 er spørsmål oppbygget på samme måte som i undersøkelsene i kategori 1, men variablene og verdiene er naturligvis relatert mot organisasjonenes del av avtalene. Oppbygningen av spørsmålene og grad av struktur i spørreskjemaene er stort sett sammenfallende med kategori 1. Spørsmålene er på nominalnivå og ordinalnivå. Svaralternativer er også de samme som i spørreskjemaene i kategori 1.

Populasjonen for hovedorganisasjoner består av fire ulike hovedorganisasjoner (LO, YS, Unio og Akademikerne). Dette utdypes nærmere i kapittel 6. Vi har fått inn svar fra alle fire. Dette gjør at utdypning av statistisk generalisering, signifikanstesting og statistisk validitet ikke er nødvendig.

Distribusjon har foregått på samme måte som for de andre undersøkelsene. Respondentene er personer i hovedorganisasjonene med ansvar for forhandlingene om avtalen, eller personer som har en sentral rolle i styret. Vi har vært i kontakt med alle respondentene før spørreskjemaet har blitt sendt, og kartlagt deres kompetanse på området før utsendelse.

5. Undersøkelse til fagorganisasjoner

Den femte kategorien er en undersøkelse til fagorganisasjoner (se definisjon i kapittel 6). Spørreskjemaet er identisk for alle respondentene, men vi har likevel laget to separeringsvariabler i begynnelsen av spørreskjemaet; 1) om fagorganisasjonen er medlem i en hovedorganisasjon og 2) om medlemmene tilbys boliglån gjennom kollektive avtaler. Informasjonen i disse separeringene er imidlertid ikke reliabel, fordi det har oppstått endringer i markedet for kollektive boliglån i perioden hvor undersøkelsen har vært aktiv (spesielt gjennom Storebrand sin avtale med Unio, denne avtalen er omtalt i kapittel 6). På vår populasjonsliste kan imidlertid flere følger av disse forholdene kontrolleres, og de utgjør derfor ikke en svakhet i analysen.

I undersøkelsen til fagorganisasjoner har vi benyttet kvantitativ metode av samme årsaker som for undersøkelsen til lokale- og regionale banker. Variablene og verdiene avviker litt fra spørreskjemaene i de andre kategoriene, fordi enkelte fagorganisasjoner ikke er deltagere på markedet for kollektive boliglån eller boliglånsmarkedet generelt. Det er derfor en større andel fakta- og atferdsspørsmål i dette spørreskjemaet. Spørreskjemaet er semistrukturert, men stor overvekt av lukkede spørsmål. Årsaken til at vi har inkludert åpne spørsmål er hovedsakelig at vi i enkelte tilfeller har spurt om «hvorfor» eller «årsaken til» deres atferd eller synspunkter, samt at informasjonsgrunnlaget ikke skal bli begrenset. Overvekt av lukkede spørsmål har blitt benyttet

av samme årsaker som for undersøkelsen til lokale- og regionale banker. Spørsmålene er på nominalnivå med ett unntak på ordinalnivå. I dette tilfellet har vi benyttet Likert skala med fem svaralternativer (inkludert et sjette «vet ikke» alternativ) som tar for seg viktigheten av forhold.. Årsaken til at det i mindre grad er benyttet spørsmål på ordinalnivå er at vi forventer at enkelte av respondentene i fagorganisasjonene ikke har like mye kompetanse og kunnskap om fagområdet. Av samme grunn har vi også inkludert en kort og presis introduksjon som tar for seg viktige forhold for respondenten.

Totalt har vi definert 75 fagorganisasjoner i populasjonslisten (se kapittel 6). Vi sendte spørreskjemaet til alle enhetene i populasjonen, men netto utvalgsstørrelse ble 54. Fordi vår definisjon av populasjonen er delt inn i grupperinger etter ulike karakteristika, er det risiko for at bortfallet er systematisk. Vi kan imidlertid kontrollere for dette gjennom en bortfallsanalyse grunnet kjennskap til karakteristikkene for alle enhetene i populasjonen. Bortfallsanalysen viste svært små avvik i grupperingene i utvalget i forhold til populasjonen. 3,70 % av enhetene i utvalget har ikke boliglånsavtale vs. 4 % i populasjonen, 10,67 % av enhetene i utvalget er ikke medlem i en hovedorganisasjon vs. 11,11 % i populasjonen. Basert på dette konkluderer vi med at bortfallet er tilfeldig, og at nettoutvalget er representativt. Ved bruk av 90 % konfidensnivå og 5 % presisjonsnivå krever formel 5.2 et utvalg på 59. Dersom presisjonsgraden settes til 6 %, vil imidlertid kravet til utvalgsstørrelse bli 54. Dette er sammenfallende med vår netto utvalgsstørrelse. Den statistiske validiteten virker dermed solid for denne undersøkelsen dersom vi tar hensyn til økningen i presisjonsgraden. Vi vil benytte statistisk generalisering og signifikanstesting ved analyse og tolkning, så statistisk validitet er viktig i denne undersøkelsen.

Distribusjon av undersøkelsen ble gjort tilsvarende de andre undersøkelsene. Alle organisasjonene ble kontaktet før undersøkelsen ble sendt ut. Vi var i direkte kontakt med de fleste respondentene før utsending av spørreskjema. I noen få tilfeller ble imidlertid undersøkelsen sendt som epost til postmottaket for videresending til relevant person. Respondentene har etter våre erfaringer stort sett vært personer i styret i fagorganisasjonene som har medlemsfordeler som sitt ansvarsområde.

6. Forbrukerundersøkelse om boliglån

Den sjette kategorien er undersøkelse til forbrukere med boliglån. Vi har ekskludert forbrukere uten boliglån gjennom en variabel i begynnelsen av spørreskjemaet, men har inkludert forbrukere

som vurderer å oppta boliglån innen 12 måneder for å se om svarene deres varierer fra svarene til forbrukere som allerede har boliglån.

Undersøkelsen er basert på kvantitativ metode. Vi har valgt å benytte kvantitativ metode fordi vi forventer mange svar. Vi ønsker å generalisere resultatene fra utvalget til populasjonen, og det gjøres enklest gjennom kvantitativ metode.

Variablene og verdiene omhandler i stor grad forbrukernes atferd rundt flytting og reforhandling av boliglån, og årsaker til hvorfor de har eller ikke har flyttet boliglånet. Videre har vi inkludert noen variabler og verdier rundt markedet for kollektive boliglån, men gjennom indirekte spørsmål (som for eksempel om de er medlem av en fagorganisasjon og om de har/har hatt boliglånet gjennom fagorganisasjonen).

Det er benyttet både faktaspørsmål og atferdsspørsmål i spørreskjemaet, men ikke holdningsspørsmål. Vi forventer at en stor andel av forbrukerne ikke har kjennskap til markedet for kollektive boliglån, og dermed er det ikke relevant med holdningsspørsmål. Vi har derfor prioritert spørsmål som tar for seg deres atferd. Slike spørsmål skulle normalt vært låst til en kort, konkret tidshorisont. Vi har valgt å ikke gjøre dette siden vi forventer at forbrukerne har god orden på sin atferd rundt boliglån. Boliglån er en stor investering, og en av de viktigste aspektene i en forbrukers økonomi. Boliglånskunder flytter heller ikke boliglånet sitt ofte (se kapittel 4), så vi forventer at forbrukerne husker atferden rundt slike situasjoner. Spørreskjemaet er strukturert grunnet enklere og mer effektiv tolkning og analyse av data. Kompetansen til forbrukere varierer også mye, og dermed kan svaralternativer gjøre det enklere å forstå hvordan spørsmålet skal besvares (Schwarz og Hippler (1991) gjennom forskning gjort av Schuman og Presser (1981)). Stort sett alle spørsmålene er utformet på nominalnivå, med varierende grad av svaralternativer (fra to til åtte). På faktaspørsmål hvor forbruker ikke nødvendigvis vet svaret (som for eksempel om de har mulighet til å bli medlem i en fagorganisasjon), har vi valgt å inkludere et «vet ikke» alternativ.

Vi forsøkte å basere utvelgelsen til forbrukerundersøkelsen på sannsynlighetsutvelgelse. Vi beregnet derfor krav til utvalgsstørrelse basert på samme formel og input som ved undersøkelsene i de andre kategoriene. Antall enheter som gjennomførte undersøkelsen var 440. Dette er inkludert forbrukere uten boliglån. Populasjonen for denne undersøkelsen er alle nordmenn med boliglån i dag. Per 01.01.2016 er det 4 086 583 nordmenn over 18 år i Norge

(Statistisk Sentralbyrå 2016c). I Forbrukerrådets befolkningsundersøkelse 2016 og Norsk Finansbarometer 2016 av Finans Norge svarte henholdsvis 60 % og 55 % av respondentene at de hadde boliglån. Det gir antall personer med boliglån på 2 451 950 og 2 247 621. For å oppnå et signifikant utvalg for begge disse størrelsene med 90 % konfidensnivå og 5 % presisjonsnivå, må utvalget være minst 271 basert på formel 5.2. Det er stor usikkerhet knyttet til tallene over personer med boliglån i Norge. Tar vi derimot en feilmargin på pluss og minus én million av begge størrelsene, blir kravet til utvalgsstørrelse det samme. Vårt faktiske nettoutvalg er på 297 (forbrukere med boliglån), så utvalget er innenfor ønsket statistisk nivå. I tillegg har 46 respondenter besvart spørreskjemaet som «forbrukere som planlegger å ta opp lån innen 12 måneder».

Distribusjon foregikk gjennom sosiale medier som for eksempel «Facebook», hvor vi «inviterte» venner og bekjente til å ta undersøkelsen. Dette gir ikke nødvendigvis et tilfeldig eller bredt utvalg fordi vår «vennebase» er konsentrert både med tanke på alder og bosted. Vi fikk imidlertid et stort antall av våre «venner» til å distribuere undersøkelsen videre til sine «venner». Hvis vi forutsetter at de som «delte» undersøkelsen med sine «venner» er spredt i alder og i geografi, vil utvalget bli mer tilfeldig og representativt. I utgangspunktet forsøkte vi å benytte et enkelt tilfeldig utvalg, hvor alle enhetene i populasjonen har lik (og kjent) sannsynlighet for å komme med i utvalget. Da kunne vi benyttet statistiske fremgangsmåter og generalisering på resultatene. Etter distribuering av undersøkelsen kom vi imidlertid frem til at utvalget ikke kan klassifiseres som et sannsynlighetsutvalg på grunn av nevnte svakheter ved distribuering. Dette fører totalt sett til at utvalget må klassifiseres som et ikke-sannsynlighetsutvalg. Utvalgsstørrelsen er signifikant for et representativt utvalg, men grunnet svakheter ved representativitet gjennom risiko for skjevheter og mangel på presisjon kan vi ikke benytte statistisk generalisering og signifikanstester for resultatene fra undersøkelsen. Resultatene fra utvalsundersøkelsen kan dermed ikke generaliseres til populasjonen fordi det er fare for at resultatene fører til misvisende konklusjoner (Holme og Solvang 1996, 170-175).

Før vi sendte ut undersøkelsen utførte vi en «pilottest» på noen forbrukere med boliglån. Dette for å få deres vurdering av undersøkelsen før utsendelse til respondentene, og dermed øke validiteten til undersøkelsen.

5.3 Dataanalyse

Vi tar i det følgende for oss hvilke analyseverktøy vi har benyttet for analysering av data. Først følger en gjennomgang av analysemetoder for kvantitative data, deretter for kvalitative data. Til slutt følger en gjennomgang av hvilke metoder vi har benyttet for generalisering av resultater fra utvalg til populasjon.

5.3.1 Kvantitativ datanalyse

Når vi har benyttet kvantitative datainnhentingsmetoder, er dataene tellbare, og vi kan analysere dataene statistisk ved en tallmessig beskrivelse. Johannessen, Tufte og Kristoffersen (2010) fremlegger tre metoder for å foreta en kvantitativ datanalyse, hvor to av disse er aktuelle for vår dataanalyseprosess; univariat- og bivariat analyse. Hvilke metoder vi har benyttet avhenger av hvor mange variabler som analyseres.

Univariat analyse

Vi har benyttet univariat analyse når variablene analyseres hver for seg. Hvordan variablene har blitt analysert, altså hvilke analyseverktøy vi har benyttet, avhenger av variabelens målenivå. Tabell 5.2 viser en oversikt over anbefalt analyseverktøy avhengig av målenivå. Vi har fulgt oppsettet i tabell 5.2 ved univariat analyse på de ulike målenivå. Tabellen skiller mellom fire ulike typer univariate analyser; 1) fremstilling (tabeller og figurer), og tre statistiske analyser; 2) hva er typisk for en fordeling (middelverdi), 3) hvordan enhetene sprer seg på variabelens verdier (spredning) og 4) formen på fordelingen (form) (Johannessen, Tufte og Kristoffersen 2010, 277-281).

Tabell 5.2 – Univariat analyse og målenivå

Målenivå	Analyseverktøy
Nominalnivå og ordinalnivå (få verdier, mindre enn 5)	Frekvensfordelinger (i prosent):
	- Tabeller
	- Figurer
	- Modus
Ordinalnivå (mange verdier, 5 eller flere), intervallnivå og forholdstallsnivå	Mål for sentraltendens:
	- Modus
	- Medianen
	- Gjennomsnitt
	Mål for spredning:
	- Variasjonsbredde
	- Kvartiler/kvartildifferanse
	- Desiler
	- Standardavvik
	Form:
	- Grafiske fremstillinger

Kilde: Johannessen, Tufte og Kristoffersen (2010, 293)

Tabeller og figurer: For variabler på nominalnivå og ordinalnivå med få verdier, har vi presentert resultatene i frekvenstabeller og grafiske figurer. Ved analysering av variabler på ordinalnivå med mange verdier, har vi presentert resultatene i histogram (Johannessen, Tufte og Kristoffersen 2010, 278). Dette gir oss en grafisk fremstilling av hvor mange ganger en observasjonsverdi innen et intervall gjentar seg (Downing og Clark 2010, 9).

Middelverdi: Vi har benyttet tre statistiske måletall for å måle den sentrale verdien i en fordeling; gjennomsnitt, median og modus. Vi har i stor grad benyttet gjennomsnitt fordi det gir oss den eksakt midterste posisjonen i et intervall (Langdridge og Hagger-Johnson 2009, 165-166). Vi har benyttet formel 5.3 ved beregning av gjennomsnitt.

Formel 5.3 - Gjennomsnitt ($\bar{X}$)

$$\bar{X} = \frac{\sum X_i}{n}$$

I formel 5.3 representerer X_i observasjonsverdien til en variabel, og n antall enheter (Johannessen, Tufte og Kristoffersen 2010, 281-282). Vi har supplert med bruk av median og modus for å måle den sentrale verdien, fordi gjennomsnittet ikke tar hensyn til spriket i intervallet som måles (Langdridge og Hagger-Johnson 2009, 165-166). I forhold til gjennomsnittet gir medianen oss et mindre sensitivt mål ved ekstreme observasjoner, men tar ikke hensyn til verdiene på andre observasjoner enn den midterste. Vi har også benyttet modus for å illustrere hvilken verdi på svaralternativet som har flest observasjoner, men vi har ikke vektlagt dette i like stor grad når utvalget er lite og det eksisterer flere modus blant observasjonene (Johannessen, Tufte og Kristoffersen 2010, 282-284).

Spredning: Vi har benyttet variasjonsbredde, kvartiler og kvartilbredde og standardavvik som mål på spredning i utvalgene. Ved bruk av variasjonsbredden som spredningsmål, har vi fått et mål på total spredning på verdiene for en enkelt variabel. Variasjonsbredden er veldig følsom for ekstreme variasjoner, og vi har derfor valgt å supplere med kvartiler og kvartilbredden. Vi har også valgt å benytte standardavvik som spredningsmål for utvalget, da metoden er det vanligste målet for spredning (Langdridge og Hagger-Johnson 2009, 175). Fordelen ved bruk av standardavvik er at det, i likhet med gjennomsnitt, er svært sentralt når vi skal benytte statistisk generalisering og signifikanstesting (Langdridge og Hagger-Johnson 2009, 175). Formel 5.4, 5.5 og 5.6 viser hvordan vi har regnet ut spredningsmål (Johannessen, Tufte og Christoffersen 2010, 285-290; Ringdal 2007, 259):

Formel 5.4 - Variasjonsbredde (VB)

$$VB = \text{Høyeste observasjonsverdi} - \text{laveste observasjonsverdi}$$

Formel 5.5 - Kvartilbredde (KB)

$$KB = Q_3 - Q_1$$

Formel 5.6 - Standardavvik i ett utvalg (S)

$$S = \sqrt{\frac{\sum (X_i - \bar{X})^2}{n - 1}}$$

I formel 5.5 er Q_3 tredje kvartil, mens Q_1 er første kvartil.

Form: Når vi har utarbeidet histogram for observasjonsverdiene til en variabel, vil dette vise formen på fordelingen (Johannessen, Tufte og Kristoffersen 2010, 291-292). Vi har benyttet to mål for formen på fordelingen; skjevfordeling og kurtose. For å regne ut skjevfordeling i våre

utvalg, har vi benyttet formel 5.7 fra DeFusco et al. (2015, 131) som beregner «sample skewness». Utvalg kan enten kategoriseres som negativt skjevfordelte ($SK < 0$) eller positivt skjevfordelte ($SK > 0$). Vi har også benyttet kurtose som mål på form, som forteller oss om fordelingen er spiss eller flat rundt gjennomsnittet (Hardy og Bryman 2004, 43-44). Vi har benyttet formel fra DeFusco et al. (2015, 135) for å regne ut «sample excess kurtosis (K_E)» (formel 5.8). $K = 0$ betyr at kurtosen til fordelingen er tilsvarende normalfordelingen (mesokurtisk fordeling), $K > 0$ indikerer en spiss fordeling (leptokurtisk fordeling) og $K < 0$ indikerer en flat fordeling (platykurtisk fordeling).

Formel 5.7 - Skjevfordeling (SK)

$$SK = \left[\frac{n}{(n-1)(n-2)} \right] \frac{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})^3}{S^3}$$

Formel 5.8 - Kurtose (K_E)

$$K_E = \left[\frac{n(n+1)}{(n-1)(n-2)(n-3)} \frac{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})^4}{S^4} \right] - \frac{3(n-1)^2}{(n-2)(n-3)}$$

Bivariat analyse

Når vi ønsker å undersøke sammenhenger mellom flere variabler, har vi benyttet bivariat analyse basert på et oppsett av Johannessen, Tufte og Kristoffersen (2010, 295) som gir anbefalte analyseverktøy basert på målenivå (se tabell 5.3). Vi har som nevnt tidligere kun benyttet variabler på nominalnivå og ordinalnivå i våre undersøkelser, og derfor er kun to av analyseverktøyene i tabellen relevante for oss; krysstabeller og sammenlikning av statistiske måletall.

Tabell 5.3 – Bivariat analyse og målenivå

Målenivå	Analyseverktøy
Begge variablene på nominalnivå	Krysstabeller og figurer
Én variabel på nominalnivå og én på ordinalnivå (få verdier)	Krysstabeller og figurer
Begge variablene på ordinalnivå (få verdier)	Krysstabeller og figurer
Én variabel på nominalnivå og én på ordinalnivå (mange verdier)	Sammenlikne gjennomsnitt og medianen
Én variabel på nominalnivå og én på intervall-/forholdstallsnivå	Sammenlikne gjennomsnitt og medianen
Én variabel på ordinalnivå (få verdier) og én på ordinalnivå (mange verdier)	Sammenlikne gjennomsnitt og medianen
Én variabel på ordinalnivå (få verdier) og én på intervall-/forholdstallsnivå	Sammenlikne gjennomsnitt og medianen
Én variabel på ordinalnivå (mange verdier) og én på intervall-/forholdstallsnivå	Korrelasjon
Begge variablene på intervall-/forholdstallsnivå	Korrelasjon

Kilde: Johannessen, Tufte og Kristoffersen (2010, 304)

Krysstabeller: Ved bruk av krysstabeller kan vi sammenlikne hvordan enheter med en bestemt verdi på en uavhengig variabel fordeler seg på en avhengig variabel. Dette gjør det mulig å kartlegge forskjeller mellom enheter, samt størrelsen på forskjellene. På grunn av varierende grad av enheter på de ulike variablene, har vi stort sett benyttet oss av prosentfordeling i krysstabeller (Johannessen, Tufte og Kristoffersen 2010, 296-301).

Sammenlikning av statistiske måletall: Ved sammenlikning av statistiske måletall kan analyseverktøy som gjennomsnitt, standardavvik og median (se univariat analyse) brukes for å utforske eventuelle forskjeller på hvordan enheter med en bestemt verdi på en variabel fordeler seg på en annen variabel. Dermed kan vi si noe om forskjeller mellom grupperinger (Johannessen, Tufte og Kristoffersen 2010, 301-302).

5.3.2 Kvalitativ datanalyse

Ved informasjonssøk fant vi ingen formaliserte metodikker eller teknikker for å behandle kvalitative data. Vi har derfor foretatt all strukturering og organisering av data etter at de er hentet inn (Holme og Solvang 1996, 131). Ved kvalitativ dataanalyse skiller Holme og Solvang (1996,

133), basert på Borum og Enderud (1979), mellom to hovedformer for tekstanalyse, hvor kun delanalyse er relevant for oss.

Delanalyse

Når vi har foretatt delanalyse, har vi vurdert innhentede data som utsagn som kan knyttes til variablene som ønskes undersøkt. Utsagnene har blitt kategoriseres og telt opp for å brukes til å si noe om det vi ønsker svar på/informasjon om. Vi har forsøkt å forstå utsagnene som verdipremisser, for eksempel å forstå om respondenten enten er positiv eller negativ til problemområdet. Dataene brukes i neste fase som ord eller utsagn i analysen. Det er ofte ikke mulig å trekke slutninger ut fra denne informasjonen, og vi må derfor vurdere sammenhengen utsagnene kommer i (Holme og Solvang 1996, 134-135). I våre undersøkelser vil de kvalitative dataene danne grunnlag for forståelsen av markedet, samt gi utdypende meninger om visse variabler (kun for utvalgte enheter). Data som kartlegger meninger knyttes til hver respondent, og fremkommer i analysen som utsagn for å reflektere meningen til hva enheten har uttalt seg om.

5.3.3 Generalisering fra utvalg til populasjon

Når våre undersøkelser er basert på sannsynlighetsutvalg, ønsker vi at utvalget kan generaliseres til populasjonen. Denne generaliseringen innebærer alltid usikkerhet. De statistiske fremgangsmåtene vi har benyttet er basert på normalfordeling og normalfordelingskurven, men det finnes i realiteten veldig få/ingen fenomener som er perfekt normalfordelte (Johannessen, Tufte og Christoffersen 2010, 323-333). Vi vil allikevel benytte normalfordeling og sentralgrenseteoremet for å si noe om hvordan fordelingen i populasjonen ser ut baser på fordelingen i utvalget.

Konfidensintervall

For variabler på ordinalnivå (mange verdier) har vi benyttet konfidensintervall for å beregne den statistiske signifikansen til utvalgsgjennomsnittet. Vi beregner konfidensintervallet basert på tre ulike input (konfidensgraden gjennom «z-verdien», standardfeilen og utvalgsgjennomsnittet). Vi finner da området som populasjonsgjennomsnittet befinner seg innenfor ved en gitt sannsynlighet (Johannessen, Tufte og Christoffersen 2010, 336). z-verdien har vi omtalt tidligere (se formel 5.1), og vi vil også basere oss på et 90 % konfidensnivå ved beregning av konfidensintervall. Standardfeilen har vi beregnet med formel 5.9. Standardfeilen gir oss standardavviket til et uendelig antall utvalg (samplingsgjennomsnittet), og tillegger statistisk

usikkerhet ved generalisering fra utvalg til populasjon (Johannessen, Tufte og Christoffersen 2010, 336).

Formel 5.9 - Standardfeil (SE)

$$SE(\bar{X}) = \frac{S}{\sqrt{n}}$$

Utvalgsgjennomsnittet er beste estimat på populasjonsgjennomsnittet, jf. Sentralgrenseteoremet (Johannessen, Tufte og Christoffersen 2010, 332-333). Vi har benyttet formel 5.10 for å beregne konfidensintervall (Johannessen, Tufte og Christoffersen 2010, 336).

Formel 5.10 - Konfidensintervall (KI)

$$KI = \bar{X} \pm [z * SE(\bar{X})]$$

Signifikanstesting

I flere tilfeller ønsker vi å sammenligne svarene til ulike utvalg. Vi har brukt signifikanstester for å teste om forskjellene mellom utvalgene kan generaliseres til forskjeller i populasjonene. Vi har definert en nullhypotese (H_0) og en alternativ hypotese (H_a). H_0 forkastes eller beholdes ut fra et fastsatt signifikansnivå som definerer den statistiske usikkerheten ved generaliseringen (Johannessen, Tufte og Christoffersen 2010, 339-341).

Ved sammenligning av to ulike utvalg har vi benyttet en robust versjon av uavhengig t-test som bygger på at standardavviket er ukjent og ulik for de to populasjonene utvalgene er hentet fra (Ringdal 2007, 348-350). For å finne grensen for forkasting av H_0 basert på en slik t-test, kan vi beregne et konfidensintervall på samme metode som tidligere, eller vi kan regne ut en t-verdi direkte. I nullhypotesen er samplingsgjennomsnittet lik 0. Vi ønsker å definere en grense for hvor store avvik fra 0 vi kan tolerere før nullhypotesen forkastes. For å beregne standardfeilen for differansen mellom gjennomsnitt har vi benyttet formel 5.11. Formel 5.12 har blitt benyttet for å beregne konfidensintervallet for forskjeller i gjennomsnitt (Johannessen, Tufte og Christoffersen 2010, 341-343). Formel 5.13 viser hvordan vi har regnet ut t-verdi (Ringdal 2007, 348).

Formel 5.11 - Standardfeil for differansen mellom gjennomsnitt

$$SE(\bar{X}_1 - \bar{X}_2) = \sqrt{\frac{S_1^2}{n_1} + \frac{S_2^2}{n_2}}$$

Formel 5.12 - Konfidensintervall for forskjeller i gjennomsnitt

$$KI = \pm [z * SE(\bar{X}_1 - \bar{X}_2)]$$

Formel 5.13 - t-verdi for forskjeller i gjennomsnitt

$$t = \frac{\bar{X}_1 - \bar{X}_2}{SE(\bar{X}_1 - \bar{X}_2)}$$

Når utvalgsstørrelsene vi ønsker å sammenligne er små, har vi benyttet t-fordelingen istedenfor z-fordelingen for signifikansnivået. Vi gjør dette fordi små utvalg i mindre grad enn store utvalg er normalfordelte, og t-fordelingen tar hensyn til dette aspektet. Forskjellen for konfidensintervallene vil være at z-verdien blir erstattet med en høyere t-verdi, hvor differansen er økende for minkende utvalgsstørrelser. (Johannessen, Tufte og Christoffersen 2010, 343-345). Vi har beregnet frihetsgrader både på den konservative metoden (frihetsgrader til utvalgsstørrelsen med lavest antall) og ved bruk av «the Welch-Satterthwaite-equation» vist i formel 5.14 (Ringdal 2007, 348; Maurya, Singh og Yusuf 2014).

Formel 5.14 - Frihetsgrader (f.g.) ved bruk av «the Welch-Satterthwaite-equation»

$$f.g. = \frac{\left(\frac{S_1^2}{n_1} + \frac{S_2^2}{n_2}\right)^2}{\frac{\left(\frac{S_1^2}{n_1}\right)^2}{(n_1 - 1)} + \frac{\left(\frac{S_2^2}{n_2}\right)^2}{(n_2 - 1)}}$$

Vi har brukt både ensidige og tosidige hypotesetester. Når våre forventninger kun indikerer forskjeller i en retning, har vi benyttet ensidige hypotesetester. Har vi derimot ingen forventninger om i hvilken retning forskjellene eventuelt vil forekomme, har det blitt benyttet tosidige tester (Ringdal 2007, 344-346). Vi har fremvist resultatene fra våre signifikanstester både ved bruk av konfidensintervall, utregnet t-verdi versus kritisk t-verdi samt p-verdi, som alle gir samme konklusjoner (Ringdal 2007, 348-349). Selv om vi i testene har funnet det signifikant at det eksisterer forskjeller i gjennomsnittene, er det fortsatt statistisk usikkerhet (lik konfidensnivået) knyttet til testen. Vi kan derfor kun konkludere med at alternativhypotesen er sannsynliggjort, ikke bekreftet (Johannessen, Tufte og Christoffersen 2010, 346).

Når vi ønsker å sammenligne flere enn to grupper, burde ikke t-test benyttes. Dersom det utføres t-tester mellom to og to grupper for alle de ulike gruppene, vil type 1 feil bli betydelig høyere enn signifikansnivået (Fink 1995, 66-67). I slike tilfeller har vi benyttet enveis variansanalyse (ANOVA), som bygger på de samme prinsippene som t-testen (Ringdal 2007, 351-352). Det må

imidlertid understrekes at ANOVA-test bygger på forutsetningen om lik varians i undergruppene, og dermed ikke gir nøyaktig samme resultat som våre t-tester med forutsetning om ulik varians mellom grupper. Dette vil vi ta hensyn til når vi utfører ANOVA-tester (Fink 1995, 66-67). Ved ANOVA-tester er H_0 at det ikke eksisterer noen forskjeller mellom utvalgene, mens H_a er at det eksisterer forskjeller mellom minst to av utvalgene. Vi vet imidlertid ikke gjennom ANOVA-testen hvilke av gruppene det eksisterer forskjeller mellom dersom H_0 forkastes. Vi har benyttet formel 5.15 for å beregne F-verdien, som er F-fordelt med frihetsgrader i både teller og nevner (Ringdal 2007, 351-352).

Formel 5.15 - F-verdi

$$F = \frac{SS_M / K - 1}{SS_R / n - K} = \frac{MS_M}{MS_R}$$

SS_M er kvadratsummen som bygger på variasjonene i gruppegjennomsnittene. SS_R er kvadratsummen som bygger på variasjonene rundt gruppegjennomsnittet, også kalt residualene. K er antall grupper og n er utvalgsstørrelsen, og både $(K - 1)$ og $(n - K)$ er antall frihetsgrader. Vi vil presentere resultatene av testen gjennom både utregnet F-verdi versus kritisk F-verdi og ved bruk av p-verdi, som begge gir samme konklusjoner (Ringdal 2007, 353).

Slutningsstatistikk

Vi har valgt å benytte et signifikansnivå på 10 % for alle undersøkelser. Et signifikansnivå på 10 % gir god balanse mellom feilslutninger av type 1 og type 2, og passer til formålet med undersøkelsene. Sannsynligheten for type 1-feil som oppstår i våre undersøkelser er lik signifikansnivået på 10 %. Sannsynligheten for type 2-feil er motsetningen til signifikansnivået, og er dermed lik konfidensnivået på 90 %. Det er et avhengighetsforhold mellom våre type 1-feil og type 2-feil, som gjør at vi ikke kan redusere den ene uten å øke den andre (Johannessen, Tufte og Christoffersen 2010, 355-356).

Når forskjellene i våre signifikanstester eventuelt har blitt signifikante, har vi tatt stilling til den innholdsmessige delen av fortolkninger av resultater. Vi må avgjøre hvor store forskjellene er. Det finnes ingen utbredt metode på hvordan dette skal gjøres, og vi må derfor basere det på skjønn ut fra faktorer som hva vi undersøker og hva vi forventet på forhånd (Johannessen, Tufte og Christoffersen 2010 356-357).

5.4 Rapportering

Det siste steget i forskningsprosessen er rapportering (Johannessen, Christoffersen og Tufte 2011, 37-38). For denne utredningen består steget av å levere rapporten inn for vurdering, samt distribuere til partene som har bidratt til oppgaven. Dette gjennomføres etter at oppgaven er ferdigstilt.

Del 4 – Kartlegging og analyse

For å belyse problemstillingen "Hvordan ser det norske markedet for kollektive boliglån ut, og hvilke konsekvenser har kollektive boliglånsavtaler for aktørene i det norske boliglånsmarkedet?" har vi beskrevet det teoretiske rammeverket (Del 2) og foretatt omfattende undersøkelser (beskrevet i Del 3) for å innhente data i et marked som det har vært forsket lite på, og som knapt er omtalt i litteratur. I tillegg til dette har det vært nødvendig å foreta en omfattende kartlegging av markedet for boliglån i Norge (kapittel 6) for å etablere et fundament før vi presenterer, analyserer og drøfter resultatene av alle våre undersøkelser (kapittel 7 og 8). Kapittel 6 vil i hovedsak belyse første del av problemstillingen («Hvordan ser det norske markedet for kollektive boliglån ut»), mens kapittel 7 og 8 belyser hele problemstillingen (men fokuserer i hovedsak på den siste delen: «hvilke konsekvenser har kollektive boliglånsavtaler for aktørene i det norske boliglånsmarkedet»).

6. Kartlegging av markedet for kollektive boliglån

Vi har tidligere presentert det generelle boliglånsmarkedet i Norge. I det følgende fordyper vi oss i segmentet for kollektive boliglån, som er segmentet denne utredningen omhandler, og presenterer markedet, markedsstruktur, aktører, utviklingstrekk, markedsandeler og selvkomponerte lønnsomhetsmodeller for aktørene i markedet. Kapittelet bygger i stor grad på informasjon fra samtaler med og nettsider til relevante aktører, samt primærdata fra spørreundersøkelsene i en kombinasjon fra en rekke forskjellige referanser.

6.1 Definisjon

Vi har ikke kunnet spore noen definisjon for markedet for kollektive boliglån. Vi har derfor utarbeidet egne definisjoner og begreper som forklarer og begrenser dette markedet. Markedet for kollektive boliglån består av tre viktige aktører; banker, organisasjoner og medlemmene i organisasjonene (privatpersoner).

En sentral aktør på markedet for kollektive boliglån er banker og kredittforetak, også referert til som avtalebanker. Avtalebanker yter boliglån til privatpersoner, akkurat som i boliglånsmarkedet.

En annen sentral aktør på markedet for kollektive boliglån er organisasjoner. I vår definisjon eksisterer det to typer organisasjoner i dette markedet; fag- og hovedorganisasjoner. I denne sammenheng består fagorganisasjoner av både fagforeninger og faglige interesseorganisasjoner. Thingsaker, Stokke og Gisle (2014) definerer en fagforening som en «sammenslutning av

arbeidstakere med hovedformål å ivareta medlemmenes interesser». Deres hovedoppgave er å forhandle på vegne av medlemmene i organisasjonen ved forhandling av tariffavtale, og medlemmene blir bundet av avtalen som blir forhandlet frem. Motparten i en slik forhandlingssituasjon er arbeidsgivere eller arbeidsgiverorganisasjoner.

Berg (2014) definerer en interesseorganisasjon som organisasjoner med «formål å arbeide for egne medlemmers interesser, særlig i arbeidsforhold eller næring». For markedet for kollektive boliglån begrenser vi dette til å gjelde interesseorganisasjoner dannet med bakgrunn i arbeidsforhold eller utdanning og hvor det stilles krav om medlemskap. Medlemmer må enten jobbe eller ha utdanning innen den yrkesgruppen/næringen organisasjonen er ment for. Slike organisasjoner refereres til som faglige interesseorganisasjoner. Forskjellen mellom fagforeninger og faglig interesseorganisasjoner er at det kun er fagforeninger som kan «fremme krav overfor sin arbeidsgivermotpart om forhandlinger om opprettelse av tariffavtale, og som kan bli part i tariffavtaler» (Thingsaker, Stokke og Gisle 2014).

Fagorganisasjoner kan inngå i det som kalles hovedorganisasjoner. En hovedorganisasjon kan eksistere på både arbeidstaker- og arbeidsgiversiden. I markedet for kollektive boliglån er det kun hovedorganisasjoner på arbeidstakersiden som er relevante, da aktørene på boliglånsmarkedet er privatpersoner. Hovedorganisasjoner på arbeidsgiversiden er en samling av bedrifter/arbeidsgivere og er ikke relevante i vår utredning. Hovedorganisasjoner på arbeidstakersiden er en samling av flere fagorganisasjoner som forhandler om blant annet opprettelse av hovedavtaler, overenskomster og hovedtariffavtaler. I Norge er det vanlig å regne med fire hovedorganisasjoner på arbeidstakersiden; Landsorganisasjonen i Norge (LO), Yrkesorganisasjonenes Sentralforbund (YS), Unio og Akademikerne (Stokke og Gisle 2014). Det er verdt å merke seg at fagorganisasjoner ikke trenger å være en del av en hovedorganisasjon.

Den siste aktøren på markedet for kollektive boliglån er privatpersoner med medlemskap i en fag- og/eller hovedorganisasjon, også referert til som medlemmer. Medlemmene er bundet/dekket av organisasjonens bestemmelser, og kan blant annet benytte seg av medlemsfordeler i organisasjonen. Medlemskapet er frivillig, og privatpersonen har selv meldt seg inn i organisasjonen.

Basert på ovenstående informasjon har vi kommet frem til følgende definisjoner på aktørene i denne utredningen:

Definisjon 6.1 - Fagforening

- En sammenslutning av arbeidstakere med hovedformål å ivareta medlemmenes interesser. Deres hovedoppgave er å forhandle frem tariffavtale for medlemmene. Det stilles krav til medlemskap, enten i form av yrke eller utdanning.

Definisjon 6.2 - Faglig interesseorganisasjon

- En sammenslutning av arbeidstakere med hovedformål å ivareta medlemmenes interesser, særlig i arbeidsforhold eller næring. Det stilles krav til medlemskap, enten i form av yrke eller utdanning.

Definisjon 6.3 - Fagorganisasjon

- En samlebetegnelse for fagforening og faglig interesseorganisasjon.

Definisjon 6.4 - Hovedorganisasjon

- En samling av fagorganisasjoner som forhandler om blant annet opprettelse av hovedavtaler, overenskomster og hovedtariffavtaler.

For å forstå markedet er det viktig å ha kjennskap til begrepene «kollektive boliglån» og «kollektive boliglånsavtaler». Kollektive boliglån er boliglån privatpersoner tar opp gjennom medlemskap i en fagorganisasjon som har en kollektiv boliglånsavtale. Kollektiv boliglånsavtale er boliglånsavtaler fagorganisasjoner har med en tilbyder (en avtalebank) som gir spesielle vilkår på boliglån til medlemmene av organisasjonen. Vilkårene er forhandlet frem mellom organisasjonen og avtalebanken, og er en felles ordning for alle medlemmene i organisasjonen. Vi har kommet frem til følgende definisjoner for å beskrive og begrense markedet:

Definisjon 6.5 - Kollektive boliglånsavtaler

- En avtale mellom en bank og en fag- eller hovedorganisasjon om fremforhandlede vilkår på boliglån som tilbys medlemmene av den respektive organisasjonen.

Definisjon 6.6 - Kollektive boliglån

- Boliglån som et medlem av en fagorganisasjon tar opp gjennom en kollektiv boliglånsavtale.

Definisjon 6.7 - Avtalebank

- En bank eller kredittforetak som har kollektiv boliglånsavtale med én eller flere fag- og/eller hovedorganisasjoner.

6.1.1 Avgrensninger

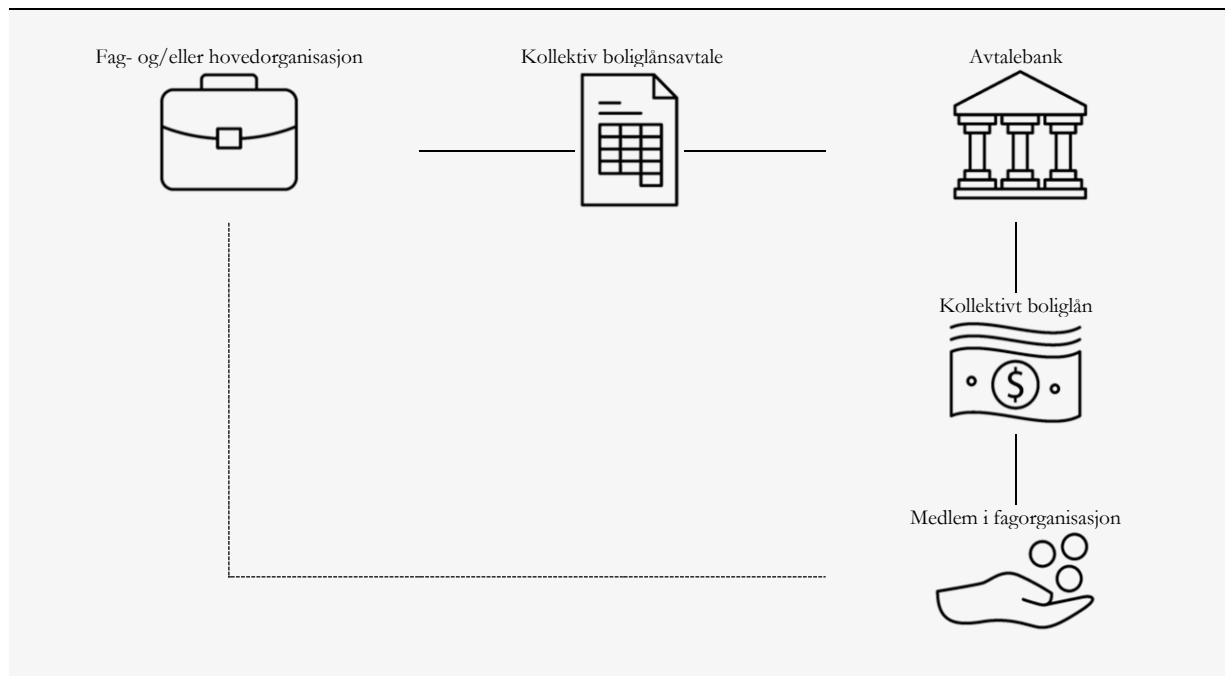
I definisjonene for «fagforening» og «faglig interesseorganisasjon» forutsettes det medlemskap av privatpersoner. Dette utelukker organisasjoner med lignende avtaler, men som kun gjelder for ansatte i organisasjonen. Kristen-Norges interessefellesskap (KNIF) har en boliglånsavtale med Sparebanken Sør. Avtalen gjelder kun for de med arbeidsgiver tilknyttet KNIF (Sparebanken Sør 2016). Da avtalen kun omfatter ansatte, faller den utenfor definisjonene i denne utredningen og er ekskludert videre. Statlige låneordninger stiller også krav til ansettelse, da i staten. De faller også utenfor definisjonen og blir utelatt videre. Et eksempel på en statlig låneordning er Statens pensjonskasse (Statens Pensjonskasse 2016). Videre er OBOS, en stor interesseorganisasjon på det norske markedet, ekskludert. Dette boligbyggelaget er en medlemsorganisasjon med over 390 000 medlemmer. De har som formål å skaffe medlemmer bolig, boligforvaltning og andre fordeler (OBOS 2016). Denne interesseorganisasjonen faller utenfor utredningen da den ikke stiller krav til yrke eller utdanning.

6.2 Markedets oppbygning og prosessene for et kollektivt boliglån

For å forstå markedet for kollektive boliglån, har vi foretatt en gjennomgang av markedets oppbygning og prosessen for hvordan en privatperson kan ta opp boliglån gjennom en kollektiv boliglånsavtale. Informasjonen er hovedsakelig opparbeidet gjennom samtaler med relevante aktører. I tillegg har vi henvendt oss til avtalebanker som potensielle boliglånskunder, både gjennom direkte kontakt og informasjonssøk på deres nettsider.

For å opprette en kollektiv boliglånsavtale, forhandler en organisasjon og en bank seg fram til vilkårene organisasjonens medlemmer skal få på boliglån i avtalebanken. Deretter inngås en kollektiv boliglånsavtale. Medlemmer i organisasjonen søker om boliglån på samme måte som en kunde utenfor den kollektive boliglånavtalen, og banken foretar en kredittvurdering på lik linje som for andre som søker om boliglån. Fagorganisasjonen bekrefter medlemskapet ovenfor avtalebanken, og lånesøknaden behandles av avtalebanken utfra vilkårene i den kollektive boliglånavtalen. Den eneste forskjellen mellom et ordinært- og et kollektivt boliglån er med andre ord vilkårene på lånet. Forskjell i vilkår kan være knyttet til nominell rente, etableringsgebyr, depotgebyr og lignende. Figur 6.1 er en egenkomponert illustrasjon av hvordan markedet for kollektive boliglån er bygd opp og fungerer.

Figur 6.1 - Oppbygningen av markedet for kollektive boliglån



I figuren representerer heltrukket linje direkte kontakt. Den stiplede linjen indikerer et indirekte forhold. Fag- og hovedorganisasjoner har direkte kontakt med avtalebanken når den kollektive boliglånsavtalen skal opprettes. Videre er det direkte kontakt mellom medlemmet som ønsker å ta opp boliglån og avtalebanken. Forholdet mellom medlemmet og fagorganisasjonen er derimot indirekte. I prosessen med å søke om kollektivt boliglån trenger ikke disse partene direkte kontakt. Privatpersonen trenger kun å være medlem i organisasjonen. En fagorganisasjon har derfor ingen direkte rolle i prosessen etter at den kollektive boliglånsavtalen er opprettet.

6.3 Hvordan kan kollektive boliglånsavtaler eksistere i boliglånsmarkedet?

Vi vil nå utdype hvordan kollektive boliglånsavtaler kan eksistere i boliglånsmarkedet. Det vil være logisk å tenke at kollektive boliglånsavtaler med bedre vilkår enn i boliglånsmarkedet ikke kan eksistere dersom prisen i boliglånsmarkedet (rente inkludert gebyrer) er lik marginalkostnaden (uttrykt i prosent) til bankene. Under slike omstendigheter vil det ikke være noe forhandlingsintervall for prisen.

Et marked hvor pris er lik marginalkostnad er vist i figur 6.2, og her ser vi at produsentoverskuddet PO i markedet er lik 0. Kundene i markedet vil få hele «profiten», som vist ved konsumentoverskuddet KO i figuren. Markedet omtales som et marked med fri konkurranse hvor aktørene i markedet er pristakere, og marginalinntekten er lik prisen fordi bankene ikke kan variere prisen de tilbyr kundene. Marginalkostnaden er lik for alle bedrifter i

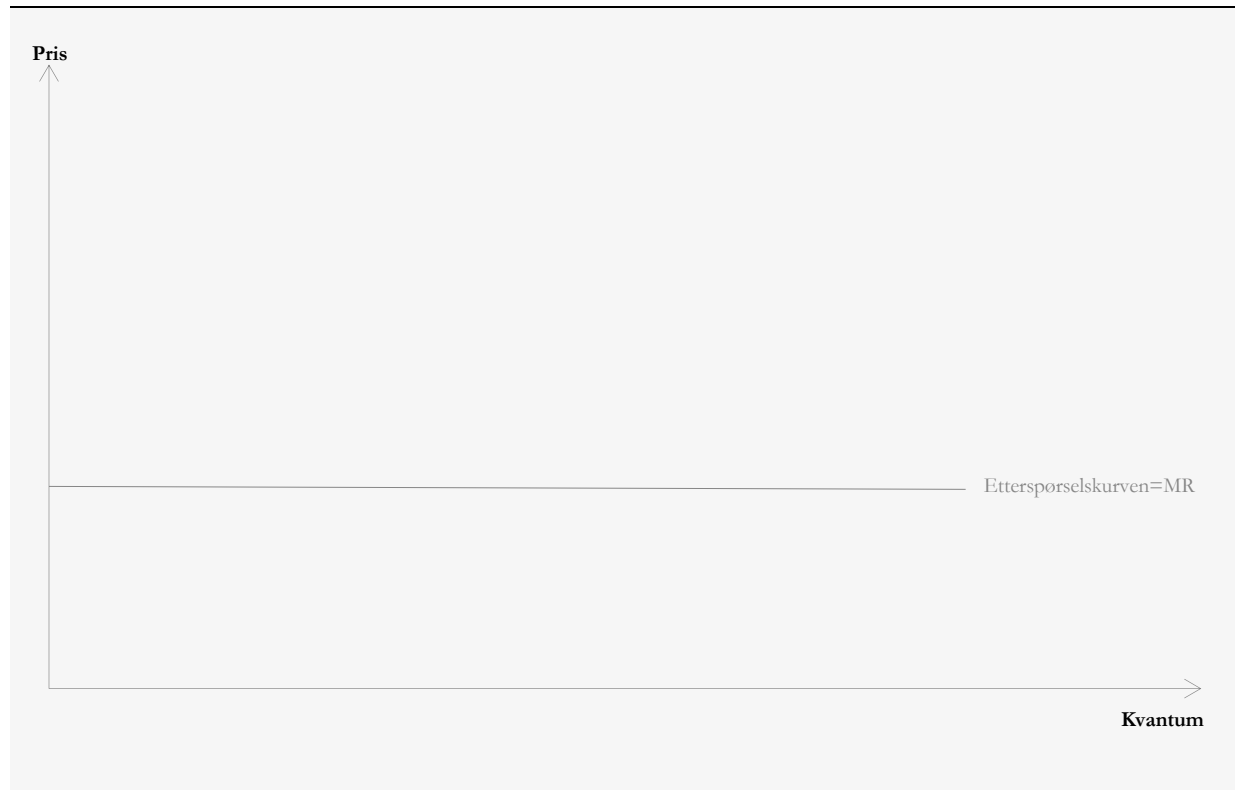
markedet, fordi prisen i markedet alltid er lik marginalkostnaden. Bedrifter med høyere marginalkostnad kan ikke etablerere seg i markedet grunnet negativt resultat, og bedrifter med lavere marginalkostnader har store insentiver til å senke prisen (Riis og Moen 2011, 178-181). For enkelthets skyld har vi i figur 6.2 forutsatt en lineær etterspørselskurve E med noe priselastisitet og en konstant horisontal marginalkostnadskurve MC (begge er eksogent gitt).

Figur 6.2 - Tilpasning ved fri konkurranse



Dersom boliglånsmarkedet hadde vært et marked med fri konkurranse, ville ikke bankene i markedet hatt noe markedsrett. Etterspørselskurven til hver enkelt bedrift ville vært horisontal og konstant med en verdi lik prisen i markedet, fordi en endring av prisen ville ført til at boliglånskundene til banken benyttet en annen bank med samme pris P som i utgangspunktet (Riis og Moen 2011, 270). Dette har vi illustrert i figur 6.3.

Figur 6.3 - Individuell etterspørselskurve ved fri konkurranse

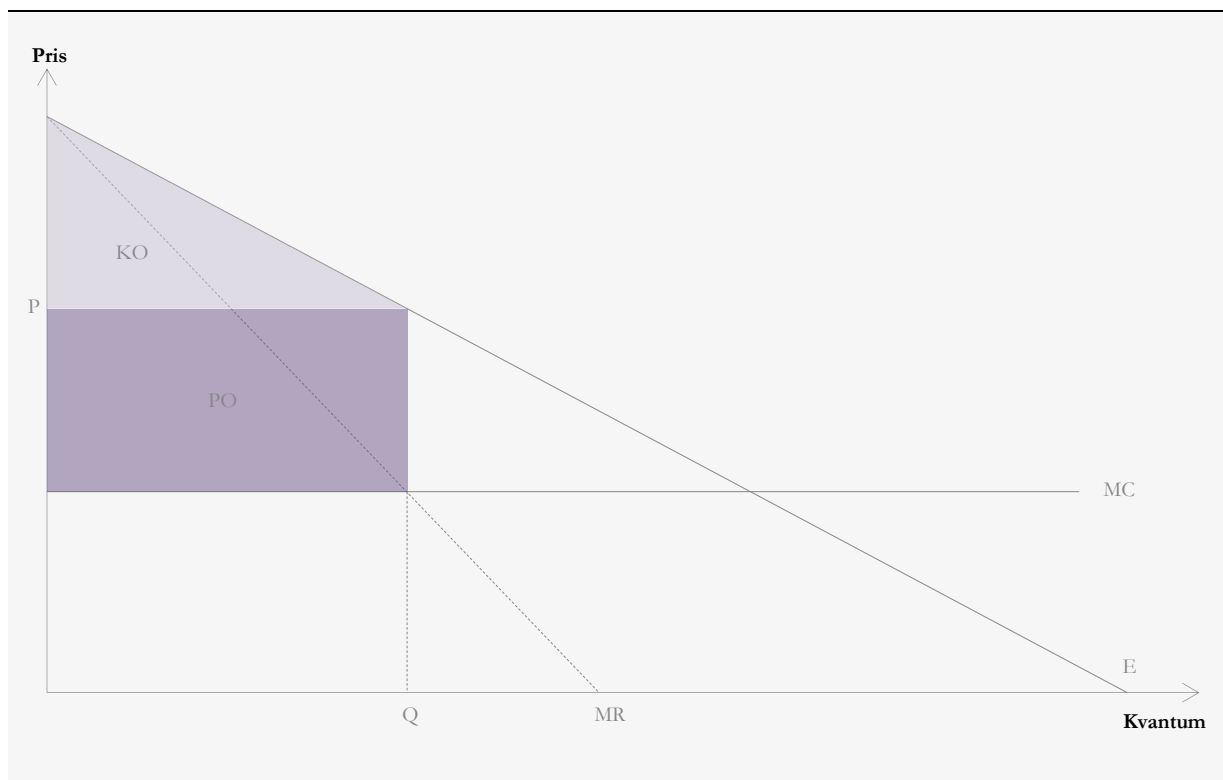


Dette er ikke situasjonen i dagens boliglånsmarked i Norge, fordi det eksisterer kollektive boliglånsavtaler med lavere priser enn i boliglånsmarkedet. Relativt høye utlånsmarginer og rentemarginer i boliglånsmarkedet (se kapittel 4) indikerer også at bankene har en fortjeneste på boliglån i boliglånsmarkedet, selv om noe av marginene benyttes til å dekke administrasjonskostnader og andre kostnader. Vi kan dermed fastslå at bankene i boliglånsmarkedet har et produsentoverskudd, det vil si at prisen er høyere enn marginalkostnadene. Dette betyr at bankene i boliglånsmarkedet har noe grad av markedsmakt, og at deres individuelle etterspørselskurve ikke er horisontal. Bankene kan dermed i noen grad fastsette sine priser uavhengig av hva andre aktører i markedet gjør. Markedsmakten avhenger av priselastisiteten til etterspørselskurven, hvor markedsmakten vil øke når priselastisiteten reduseres, gitt at alle andre faktorer er konstante. Årsaken til dette er at bankene ved lavere priselastisitet kan sette opp prisen uten at mange boliglånskunder reagerer på dette ved å skifte bank. Høyere markedsmakt fører naturligvis til et høyere produsentoverskudd for bankene, og kan være knyttet til forhold som geografisk lokalisering og byttekostnader for boliglånskundene.

Vi vil ikke gå inn på hvilke faktorer som er relevante for bankenes markedsmakt i boliglånsmarkedet, eller hvor stor grad av markedsmakt som eksisterer. Vi bruker kun funnene ovenfor til å vise at bankene i det norske boliglånsmarkedet opererer med noe grad av

markedsmakt, og at markedet for kollektive boliglån er basert på at det eksisterer et produsentoverskudd i boliglånsmarkedet som kan reduseres (Riis og Moen 2011, 269-275). I figur 6.4 har vi illustrert hvordan en individuell bedrift tilpasser seg når vi har tatt hensyn til markedsmakten i boliglånsmarkedet. Etterspørselstetisiteten (som avgjør markedsmakten) er eksogent gitt, og vi har benyttet en eksogent gitt horisontal marginalkostnadskurve.

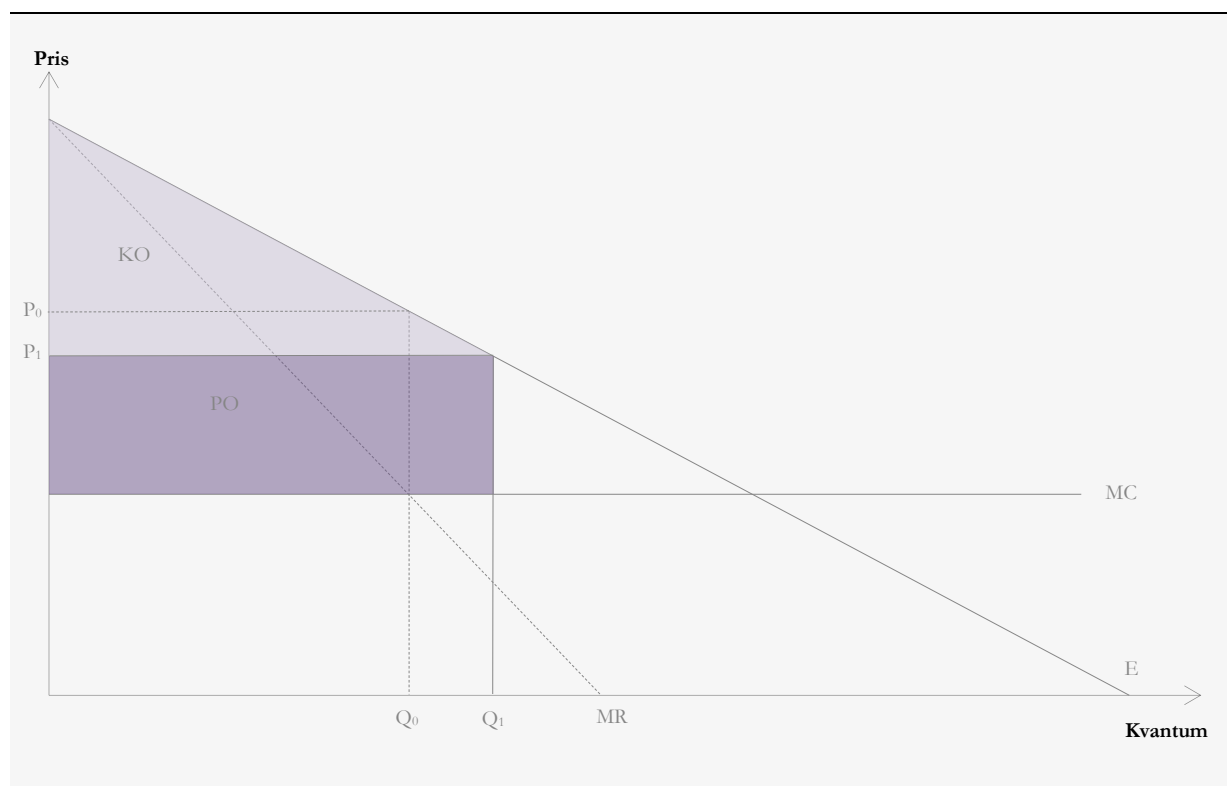
Figur 6.4 - Tilpasning ved markedsmakt



I figur 6.4 er ikke marginalinntektskurven MR lik etterspørselskurven E fordi bankene er prissettere, ikke pristakere i markedet. Bankene velger altså prisen P som i kombinasjon med kvantum Q , basert på etterspørselskurven E , gir den høyeste profitten. Konsumentoverskuddet er også betraktelig mindre enn i figur 6.2, siden bankene tar en del av «profitten» (Riis og Moen 2011, 269-275). I forhandlingssituasjonen om kollektive boliglånsavtaler forventes det at forhandlingsintervallet består av differansen mellom P og MC (skjæringspunktet med Y-aksen) i figur 6.4. Dette tilsvarer produsentoverskuddet til bankene, og bankene kan i realiteten redusere prisen helt til den er lik marginalkostnaden. Organisasjonene kan godta en pris opp til P , som er listepriisen banken tilbyr til ordinære kunder, men vil naturligvis ikke få positive effekter av den kollektive boliglånsavtalen dersom den fremforhandlede prisen blir høyere enn P . Hvor i intervallet prisen for den kollektive boliglånsavtalen vil være, vil avhenge av forhandlingsmakten til de to partene (Andreassen 2012, 240-241).

Figur 6.5 viser endring i tilpasning og fordeling av overskudd når forhandlingsmakten til organisasjonene i markedet for kollektive boliglån er høyere enn i boliglånsmarkedet. Høyere forhandlingsmakt presser prisen P_0 ned til P_1 for avtalebanken, og grad av økt forhandlingsmakt avgjør hvor stor differansen mellom prisene blir. Endring i prisene fører til positive effekter for medlemskundene gjennom økt konsumentoverskudd for både eksisterende kunder Q_0 og nye kunder $Q_1 - Q_0$. Produsentoverskuddet til avtalebankene vil derimot falle tilsvarende for alle eksisterende kundene Q_0 , men noe av reduksjonen vil bli kompensert gjennom de nye kundene $Q_1 - Q_0$. Totalt sett ser vi i figur 6.5 at avtalebankene beveger seg vekk fra optimal tilpasning og at produsentoverskuddet reduseres. Høyere forhandlingsmakt for medlemskundene i markedet for kollektive boliglån bidrar dermed til å redusere produsentoverskuddet avtalebankene har i boliglånsmarkedet, som ved en reduisering til 0 fører til at markedet for kollektive boliglån blir et marked med fri konkurranse. Dersom forhandlingsmakten til avtalebankene øker, gitt en pris i forhandlingsintervallet, fører dette til at prisen beveger seg mot P_0 igjen, og dermed nærmere optimal tilpasning for avtalebanken.

Figur 6.5 - Tilpasning ved økt forhandlingsmakt for organisasjonene



6.4 Fag- og hovedorganisasjoner

Det er som nevnt fire hovedorganisasjoner i Norge. Samtlige av hovedorganisasjonene har per 01.05.2016 en kollektiv boliglånsavtale. Den største hovedorganisasjonen er Landsorganisasjonen i Norge (LO), som har hatt sin kollektive boliglånsavtale siden 1999 (Landsorganisasjonen i Norge 2014). Per 01.05.2016 har LO totalt 913 000 medlemmer, og er en samling av 24 fagorganisasjoner. Den nest største hovedorganisasjonen er Unio med rundt 340 000 medlemmer fordelt på 12 fagorganisasjoner. Deres kollektive boliglånsavtale trådte nylig i kraft (01.03.2016). Yrkesorganisasjonenes Sentralforbund (YS) har 215 000 medlemmer, og består av 18 fagorganisasjoner. YS oppga i sin undersøkelse at deres kollektive boliglånsavtale ble inngått for åtte år siden. Den siste hovedorganisasjonen er Akademikerne med rundt 190 000 medlemmer fordelt på 13 fagorganisasjoner. Deres kollektive boliglånsavtale ble gjeldende 01.01.2015 (Akademikerne 2014). Medlemstallene for hovedorganisasjonene er hentet fra spørreundersøkelsene. Vedlegg 3 gir en oversikt over hvilke fagorganisasjoner som inngår i hovedorganisasjonene, og inneholder populasjonslisten for spørreundersøkelsen til både fag- og hovedorganisasjoner. Alle fagorganisasjoner som inngår i de fire hovedorganisasjonene har per 01.05.2016 kollektiv boliglånsavtale, men enkelte fagorganisasjoner har egne avtaler som er uavhengig av hovedorganisasjonen.

I populasjonslisten (vedlegg 3) er det 8 fagorganisasjoner som ikke er en del av en hovedorganisasjon. Det eksisterer langt flere fagorganisasjoner på det norske markedet, men vi har begrenset populasjonen til fagorganisasjoner til organisasjoner som per 01.05.2016 enten: 1) har en kollektiv boliglånsavtale, 2) har fremforhandlede medlemsfordeler gjennom en hovedorganisasjon eller 3) er blant de tre største uavhengige fagorganisasjonene i Norge. Dette gir en populasjon på til sammen 75 fagorganisasjoner som er relevante for denne utredningen, hvor 72 har kollektiv boliglånsavtale. Av de uavhengige fagorganisasjonene er det 5 som har kollektiv boliglånsavtale, og som dermed inngår i punkt 1. Disse er Advokatforeningen, Bondelaget, Kirkelig Undervisningsforbund, Norges ingeniør og teknologiorganisasjon (NITO) og Norges Farmaceutiske Forening. Den norske jordmorforening inngår i punkt 2 grunnet fremforhandlede medlemsfordeler gjennom Akademikerne, uten at de inngår i denne hovedorganisasjonen. Bankavtale og kollektiv boliglånsavtale er imidlertid ikke en del av deres medlemsfordeler. I følge Thingsaker, Stokke og Gisle (2014) er de tre største uavhengige fagorganisasjonene i Norge NITO, Lederne og Norsk Journalistlag. NITO er omfattet av en kollektiv boliglånsavtale, men verken Lederne eller Norsk Journalistlag har per 01.05.2016 en kollektiv boliglånsavtale.

6.4.1 Medlemskontingent

Medlemmer betaler en kontingent til fagorganisasjoner for leveranse av tilbudene som tilbys. Etter en gjennomgang av samtlige kontingenter til fagorganisasjonene i populasjonslisten, kan denne kontingenten enten være et fast beløp eller avhenge av inntekten til medlemmet. Medlemskontingentene til fagorganisasjonene i populasjonslisten er gitt i vedlegg 7. Alle privatpersoner som betaler kontingent til en fagorganisasjon for et helt år kan trekke fra 3 850 kroner i skattepliktig inntekt i selvangivelsen. Dersom det kun betales kontingent for en del av året, kan det trekkes fra en «forholdsmessig del av beløpet» (Skatteetaten 2016a). Skattesatsen for 2016 er 25 % (Skatteetaten 2016b). Reell medlemskontingent er dermed lavere enn det som kommer frem i vedlegget.

6.5 Avtalebanker

Etter en gjennomgang av samtlige fag- og hovedorganisasjoner (i populasjonslisten) har vi funnet 11 banker i Norge med kollektive boliglånsavtaler. Vi har ikke funnet noen kredittforetak med kollektiv boliglånsavtale, så avtalebankene vi omtaler videre i utredningen består kun av banker. Tabell 6.1 viser en overordnet oversikt over avtalebankene vi har funnet. For komplett oversikt, se vedlegg 3.

Tabell 6.1 - Oversikt over avtalebanker

Foretak	Forening
DNB	Norsk Sykepleierforbund, Forskerforbundet og Akademikerforbundet
Danske Bank	Akademikerne (ekskludert Tekna), Norges Farmaceutiske Forening
Handelsbanken	Advokatforeningen
Swedbank	Utdanningsforbundet
Storebrand	Unio (ekskludert Norsk Sykepleierforbund)
Gjensidige	YS, Tekna og NITO
Landkreditt	Bondelaget
SpareBank 1-alliansen	LO
Sparebanken Sør	Presteforeningen, Det Norske Diakonforbund og Kirkelig Undervisningsforbund
Aasen Sparebank	Skatterevisorenes forening
Rørosbanken	Norsk Tollerforbund
Sparebanken Øst	Ingen avtale, men tilbyr akademikere med mastergrad og medlemskap i fagforening

Merk at Sparebanken Øst ikke har kollektiv boliglånsavtale med en fag- eller hovedorganisasjon. De tilbyr derimot egne vilkår på boliglån til privatpersoner som; 1) oppsøker banken, 2) innehar

en mastergrad og 3) er med i en fagforening (Sparebanken Øst 2016). Vi vil derfor ikke inkludere denne avtalen videre.

6.6 Potensielle markedsandeler og utvikling i markedet

Det er til sammen 1 805 380 privatpersoner som har mulighet for å ta opp et kollektivt boliglån i Norge (se vedlegg 3). Tallet representerer samlet medlemstall for fagorganisasjoner med kollektiv boliglånsavtale. Tabell 6.2 viser en oversikt over antall potensielle kunder hver avtalebank har tilgang til gjennom deres kollektive boliglånsavtaler.

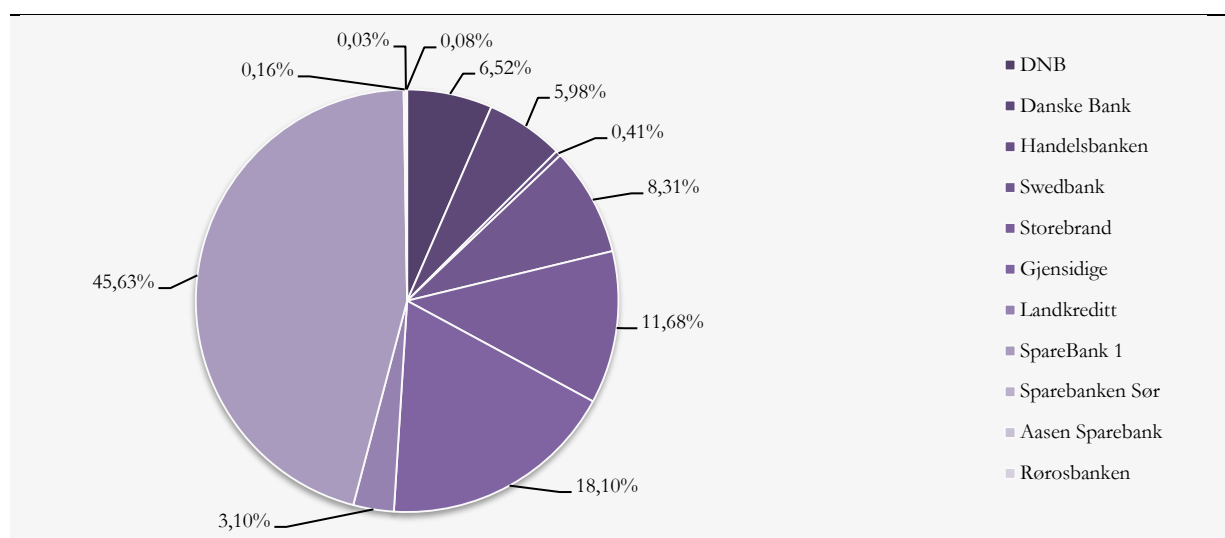
Tabell 6.2 - Totalt antall potensielle kunder

Foretak	Antall potensielle kunder
DNB	130 464
Danske Bank	119 667
Handelsbanken	8 146
Swedbank	166 368
Storebrand	233 680
Gjensidige	362 264
Landkreditt	62 091
SpareBank 1-alliansen	913 000
Sparebanken Sør	3 158
Aasen Sparebank	559
Rørosbanken	1 600
Sum*	2 000 997
Antall kunder omfattet av flere kollektive boliglånsavtaler	195 617
Antall potensielle kunder	1 805 380

*Summering stemmer ikke da noen kunder er omfattet av flere avtaler. Totalt antall potensielle kunder er 1 805 380.

Akademikerforbundet, Det Norske Diakonforbund, Forskerforbundet, Presteforeningen, Skatterevisorenes forening, Utdanningsforbundet og Norsk Tollerforbund har alle flere kollektive boliglånsavtaler, som fører til at det totalt er 195 617 privatpersoner som er omfattet av flere kollektive boliglånsavtaler. Med utgangspunkt i tabell 6.2 er det utarbeidet et sektordiagram i figur 6.6 som viser maksimal markedsandel hver avtalebank kan oppnå i markedet.

Figur 6.6 - Potensielle markedsandeler på markedet for kollektive boliglån



SpareBank 1-alliansen har mulighet til å oppnå den største potensielle markedsandelen med 46 % som følge av deres avtale med LO. Avtalen avviker imidlertid fra de andre kollektive boliglånavtalene på markedet, og er derfor tatt for seg i delkapittel 6.7.5. Gjensidige har mulighet for nest størst markedsandel, 18 %, som følge av avtalene med YS, Tekna og NITO. Storebrand kan oppnå en markedsandel på rundt 12 %, og er den tredje største aktøren på markedet. Storebrand ble imidlertid ikke en aktør på markedet før i 2016. Den 20.02.2016 annonserte de inngåelse av en kollektiv boliglånsavtale med hovedorganisasjonen Unio. Avtalen trådte i kraft 01.03.2016, og gjelder alle fagorganisasjoner i Unio med unntak av Norsk Sykepleierforbund (Storebrand 2016b). Unio hadde ingen kollektiv boliglånsavtale før dette, men enkelte av fagorganisasjonene i Unio hadde egne kollektive boliglånsavtaler før avtalen med Storebrand. Avtalen (også referert til som Unio-avtalen) er viktig for markedet for kollektive boliglån, og medfører at alle hovedorganisasjonene har kollektive boliglånsavtaler. Tabell 6.2 viser antall potensielle kunder etter Unio-avtalen, mens tabell 6.3 viser antall potensielle kunder før avtalen.

Tabell 6.3 - Totalt antall potensielle kunder (før Unio-avtalen)

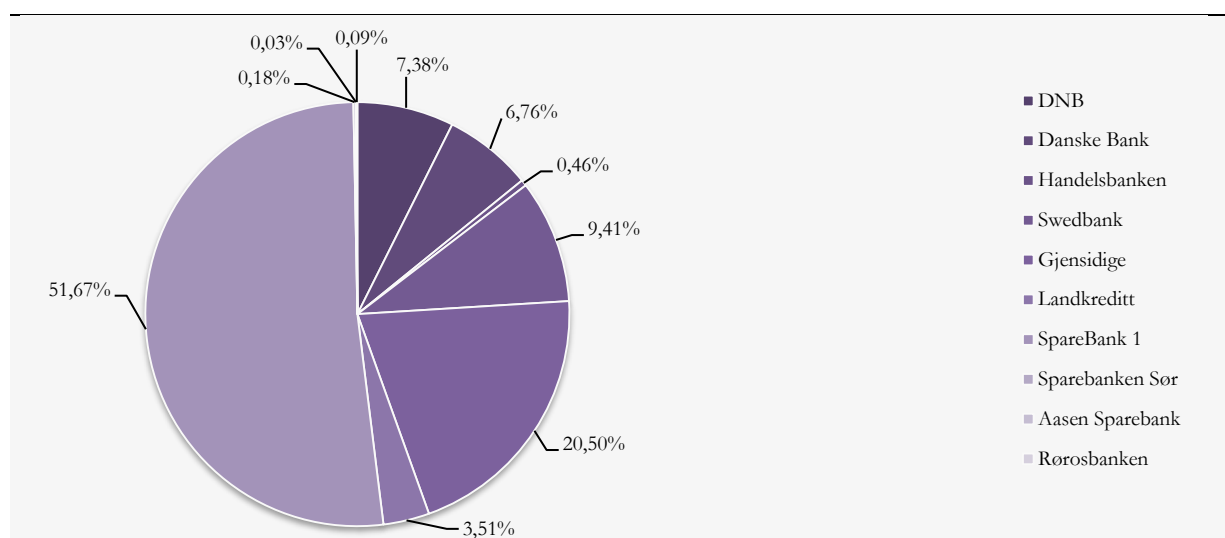
Foretak	Antall potensielle kunder
DNB	130 464
Danske Bank	119 489
Handelsbanken	8 146
Swedbank	166 368
Gjensidige	362 264
Landkreditt	62 091
SpareBank 1-alliansen	913 000
Sparebanken Sør	3 158
Aasen Sparebank	559
Rørosbanken	1 600
Sum	1 767 139
Antall kunder omfattet av flere kollektive boliglånsavtaler	1 600
Antall potensielle kunder	1 765 539

*Summering stemmer ikke da noen kunder er omfattet av flere avtaler. Totalt antall potensielle kunder er 1 805 380.

Før Unio-avtalen var ikke Storebrand på markedet for kollektive boliglån, men 6 av 13 fagorganisasjoner i Unio hadde individuelle kollektive boliglånsavtaler (se vedlegg 4). Den 15.03.2016 trådte også en avtale mellom Norges Farmaceutiske Forening og Danske Bank i kraft (NTF 2016). Avtalen er ikke inkludert i tabell 6.3, men er inkludert i tabell 6.2. Som følge av Unio-avtalen og avtalen til Norges Farmaceutiske Forening, økte det potensielle markedet med 39 841 privatpersoner.

Alle fagorganisasjonene i Unio med individuell kollektiv boliglånsavtale før Unio-avtalen trådte i kraft (01.03.2016) er nå omfattet av to kollektive boliglånsavtaler. Vi kontaktet avtalebankene som er påvirket av avtalen mellom Unio og Storebrand, og samtlige bekreftet at deres avtale skulle bestå uavhengig av Unio-avtalen (gjelder per 01.05.2016). Avtalen påvirket potensiell markedsstruktur i stor grad, som kan illustreres ved å sammenligne potensiell markedsandel før og etter avtalen. Figur 6.7 viser maksimal markedsandel hver avtalebank kunne oppnå i markedet før 01.03.2016 (eksklusive Unio-avtalen og avtalen til Norges Farmaceutiske Forening).

Figur 6.7 - Potensielle markedsandeler på markedet for kollektive boliglån (før Unio-avtalen)



I tabell 6.2 og 6.3 forutsettes det at privatpersoner kun er med i én fagorganisasjon. En privatperson har ofte mulighet til å være med i flere fagorganisasjoner, som gjør at antall privatpersoner på markedet ikke nødvendigvis er representativt. De potensielle markedsandelene er derimot korrekte.

6.7 Kollektivt- versus ordinært boliglån

I henhold til definisjonen for kollektive boliglånsavtaler har boliglån gjennom de kollektive boliglånsavtalene «fremforhandlede vilkår». For å forstå definisjonen og bakgrunnen for kollektive boliglån, vil vi trekke paralleller til kapittel 4. Under følger en gjennomgang av forskjeller mellom ordinære- og kollektive boliglån, spesielt med tanke på listepriser, listepriser ung samt etablerings- og depotgebyrer. Eksempelene tar utgangspunkt i lån på 2 000 000 kroner, belåningsgrad på 75 %, nedbetalingstid på 25 år samt flytende rente (Finansportalen 2016c). Tallene er per 01.05.2016.

6.7.1 Listepriser

Et vanlig kjennetegn ved kollektive boliglånsavtaler er at medlemskunder²⁰ ofte tilbys en annen listepris enn ordinære boliglånskunder²¹ (også referert til som ordinære kunder) i avtalebanken. Som ved ordinære boliglån er listeprisene veiledende. Alle medlemmer tilbys i utgangspunktet like vilkår, men avtalebankene kan gi påslag eller avslag i listepris basert på kredittvurderingen av

²⁰ Definisjon av «medlemskunde» er gitt i definisjonslisten

²¹ Definisjon av «ordinær boliglånskunde» er gitt i definisjonslisten

medlemskunden. Tabell 6.4 viser listepriene på markedet for avtalebankens «hovedavtale», som vi har definert som avtalebankens kollektive boliglånsavtale med flest potensielle boliglånskunder.

Tabell 6.4 - Listepriene ved kollektiv boliglånsavtale

Foretak	Listepri avtale	Listepri ordinær
DNB	1,95 %	2,55 %
Danske Bank	1,99 %	2,45 %
Handelsbanken	Ukjent	2,35 %
Swedbank	2,00 %	3,80 %
Storebrand*	1,95% (1,99%)	3,05 %
Gjensidige	2,05 %	2,55 %
Landkreditt	1,99 %	1,99 %
SpareBank 1-alliansen**	-	-
Sparebanken Sør	2,05 %	2,20 %
Aasen Sparebank***	Ukjent	2,45 %
Rørosbanken****	2,95 %	3,70 %

*Beste rente er ved belåningsgrad på under 70 %, parentes representerer ved belåningsgrad på 75 %

**Hver bank har sin egen rente, se kapittel 6.7.5 for listepriene i SpareBank 1-alliansen

***Maks belåningsgrad 60 %

****Ved ordinær listepri er belåningsgrad 70 %, ved avtale listepri er belåningsgrad 85 %

Kilde: Finansportalen 2016c eller den respektive banks hjemmeside, tall per 01.05.2016

Samtlige avtalebanker (der listepriene er kjent) tilbyr lavere listepri til medlemskunder enn til ordinære kunder, med unntak av Landkreditt som tilbyr lik listepri.

6.7.2 Listepriene unge

Et utvalg kollektive boliglånsavtaler segmenterer også listepriene på boliglån etter alder. Av de 11 avtalebankene tilbyr 5 egne vilkår på boliglån til unge. Tabell 6.5 viser en oversikt over listepriene for boliglån til unge.

Tabell 6.5 - Listepriiser ung ved kollektiv boliglånsavtale (flytende renter)

Foretak	Aldersgrense ung	Listepris avtale	Listepris ordinær
DNB	33 år	1,90 %	2,25 %
Danske Bank	33 år	1,90 %	2,10 %
Handelsbanken	-	-	-
Swedbank	-	-	-
Storebrand	40 år	-	1,99 %
Gjensidige	33 år	1,95 %	2,10 %
Landkreditt	33 år	-	1,99 %
SpareBank 1-alliansen*	-	-	-
Sparebanken Sør	34 år	1,90 %	2,20 %
Aasen Sparebank	34 år	-	2,25 %
Rørosbanken**	33 år	2,50 %	2,25 %

*Hver bank har sin egen rente, se kapittel 6.7.5 for listepriiser i SpareBank 1-alliansen

**Ulik belåningsgrad, ved avtale 85 % og ved ordinær 70 %

Kilde: Finansportalen 2016c eller den respektive banks hjemmeside, tall per 01.05.2016

For samtlige avtalebanker som tilbyr egen pris til unge gjennom den kollektive boliglånsavtalen, ligger listeprisen lavere for unge medlemskunder enn den gjør for unge ordinære kunder. Unntaket er Rørosbanken, hvor tallene ikke kan sammenlignes da de gjelder for to ulike belåningsgrader. Listeprisene i tabell 6.5 bygger kun på kravet om alder. Visse banker har ytterligere krav, for eksempel førstegangslån. Oppfyller kunden tilleggskravene, tilbys de en enda lavere rente. Et eksempel er i DNB, hvor renten for ungt lån da er (både gjennom avtalen og ordinær) 1,90 % (Finansportalen 2016c).

6.7.3 Etablerings- og depotgebyrer

Det er særlig to kostnader som er relevante ved opptak og flytting av boliglån; etablerings- og depotgebyrer. Tabell 6.6 viser at samtlige avtalebanker krever minst ett av disse gebyrene for ordinære kunder. Medlemskunder slipper i hovedsak å betale slike gebyrer. Unntakene er Storebrand og Rørosbanken. Storebrand krever inn ordinære kostnader dersom belåningsgraden overstiger 70 %. Rørosbanken tilbyr medlemskunder lavere etableringsgebyr.

Tabell 6.6 - Etablerings- og depotgebyrer ved kollektiv boliglånsavtale

Foretak	Avtale		Ordinær	
	Etableringsgebyr*	Depotgebyr*	Etableringsgebyr*	Depotgebyr*
DNB	0	0	750 (5 000)	1 000
Danske Bank	0	0	1 200 (6 000)	1 000
Handelsbanken	0	0	2 000	1 000
Swedbank	0	0	1 750	0
Storebrand**	0 (1 000)	0 (750)	1 000	750
Gjensidige	0	0	750	950
Landkreditt	0	0	0	1 000
SpareBank 1-alliansen***	Varierer	Varierer	Varierer	Varierer
Sparebanken Sør	0	0	2 500	1 000
Aasen Sparebank	Ukjent	Ukjent	Ukjent	Ukjent
Rørosbanken	200-1000	0	250-1750	0

* Det kan kreves høyere gebyr ved avvikende eller arbeidskrevende saker. Parentes representerer imidlertid maks gebyr.

**Beste rente er ved belåningsgrad på under 70 %, parentes representerer belåningsgrad på 75 %

***Avtalen dekker gebyr inntil 2 000 kr. Gebyrene varierer fra bank til bank

Kilde: Finansportalen 2016c eller den respektive banks hjemmeside, tall per 01.05.2016

I SpareBank 1-alliansen varierer disse gebyrene fra bank til bank. Medlemskunder får imidlertid dekket etablerings- og depotgebyrer opp til 2 000 kroner uavhengig av hvilke bank de benytter (LOfavør 2016a).

6.7.4 Kundeprogrammer

Som beskrevet i kapittel 4.5.1 og vist i tabell 4.5, krevde 10 av 12 banker en form for kundeprogram for ordinære boliglånskunder. Dette gjelder i stor grad også på markedet for kollektive boliglån. Tabell 6.7 viser at nesten samtlige avtalebanker vi har funnet informasjon rundt dette forholdet krever at medlemskunder benytter banken som aktiv dagligbank for å kunne ta opp lån gjennom den kollektive boliglånsavtalen. Unntaket er Swedbank som i utgangspunktet ikke har noen krav, men i enkelte tilfeller krever at kunden bruker dem som aktiv dagligbank. I Sparebank 1-alliansen varierer dette mellom de ulike bankene i alliansen.

Tabell 6.7 - Kundeprogrammer

Foretak	Krav til lånopptak
DNB	Aktiv dagligbank
Danske Bank	Aktiv dagligbank
Handelsbanken	Aktiv dagligbank
Swedbank	Ingen*
Storebrand	Aktiv dagligbank
Gjensidige	Aktiv dagligbank
Landkreditt	Ukjent
SpareBank 1-alliansen	Variører
Sparebanken Sør	Aktiv dagligbank
Aasen Sparebank	Ukjent
Rørosbanken	Ukjent

Aktiv dagligbank: Har konto(er) i banken, krav til at de(n) benyttes

*Krever i enkelte lånetilfeller aktiv dagligbank

Kilde: Finansportalen 2016c, tall per 01.05.2016

6.7.5 LO og SpareBank 1

Den kollektive boliglånsavtalen mellom LO og SpareBank 1 oppfyller kravene satt i definisjonene. Avtalen har derimot visse trekk som skiller den fra de andre kollektive boliglånsavtalene. Som tidligere beskrevet er SpareBank 1-alliansen en allianse bestående av 16 uavhengige banker, hvor hver bank er et eget foretak. «Lov 5. mars 2004 nr. 12 om konkurranse mellom foretak og kontroll med foretakssammenslutninger (konkurranseloven)» begrenser SpareBank 1-alliansen sine aktiviteter i markedet for kollektive boliglån. Individuelle foretak har i henhold til «konkurranseloven» paragraf 10 ikke mulighet til å drive prissamarbeid. Bankene i alliansen tilbyr derfor ulike vilkår på boliglån, og hvert individuelt bankforetak operer med forskjellige listepreiser. Den kollektive boliglånsavtalen mellom LO og SpareBank 1 innebærer derfor ulike listepreiser til medlemskunder i LO avhengig av hvilke bank de henvender seg til. Tabell 6.8 viser en oversikt over listepreisene til foretakene i SpareBank 1-alliansen.

Tabell 6.8 - Listepriser i SpareBank 1-alliansen

Foretak	Listepris avtale	Listepris ordinær
SpareBank 1 BV	2,45 %	2,50 %
SpareBank 1 Gudbrandsdal	2,55 %	3,00 %
SpareBank 1 Hallingdal Valdres	Ukjent	2,40 %
Sparebanken Hedmark*	Ukjent	2,44 %
SpareBank 1 Lom og Skjåk*	2,60 %	2,80 %
SpareBank 1 Modum	2,40 %	2,50 %
SpareBank 1 Nord-Norge	Ukjent	2,80 %
SpareBank 1 Nordvest	2,35 %	2,45 %
SpareBank 1 Nøtterøy-Tønsberg	2,50 %	2,50 %
SpareBank 1 Oslo Akershus	2,75 %	2,75 %
SpareBank 1 Ringerike Hadeland	Ukjent	2,50 %
SpareBank 1 SMN**	2,60 %	2,60 %
SpareBank 1 SR-Bank	Ukjent	2,65 %
SpareBank 1 Søre Sunnmøre	Ukjent	2,55 %
SpareBank 1 Telemark	Ukjent	2,30 %

*Belåningsgrad inntil 70 %

**Ved LO-favør er belåningsgraden 80 %, mens ved ordinære er den 70 %

Kilde: Tall hentet fra de respektives banks nettside, tall per 01.05.2016

Den kollektive boliglånsavtalen mellom LO og SpareBank 1 innebærer imidlertid en konkret forskjell i listepris for boliglån til unge. Unge medlemmer tilbys en rente på (minst) 0,20 % lavere enn renten de individuelle bankene tilbyr til ordinære unge kunder, og får også halvert etableringsgebyr (LO-favør 2016b). I SpareBank 1-alliansen er unge definert som til og med 34 år. Tabell 6.9 viser listepriser for unge medlemskunder og ordinære unge kunder.

Tabell 6.9 - Listepriiser ung i SpareBank 1-alliansen

Foretak	Listepris avtale	Listepris ordinær
SpareBank 1 BV	1,99 %	2,19 %
SpareBank 1 Gudbrandsdal	1,90 %	2,10 %
SpareBank 1 Hallingdal Valdres	1,95 %	2,15 %
Sparebanken Hedmark	2,05 %	2,25 %
SpareBank 1 Lom og Skjåk	1,79 %	1,99 %
SpareBank 1 Modum	1,90 %	2,10 %
SpareBank 1 Nord-Norge	1,90 %	2,15 %
SpareBank 1 Nordvest	2,10 %	2,30 %
SpareBank 1 Nøtterøy-Tønsberg	2,00 %	2,20 %
SpareBank 1 Oslo Akershus	1,99 %	2,20 %
SpareBank 1 Ringerike Hadeland	2,00 %	2,20 %
SpareBank 1 SMN	2,10 %	2,30 %
SpareBank 1 SR-Bank	2,05 %	2,25 %
SpareBank 1 Søre Sunnmøre	1,99 %	2,20 %
SpareBank 1 Telemark	Ukjent	2,15 %

Kilde: Tall hentet fra de respektives banks nettside, tall per 01.05.2016

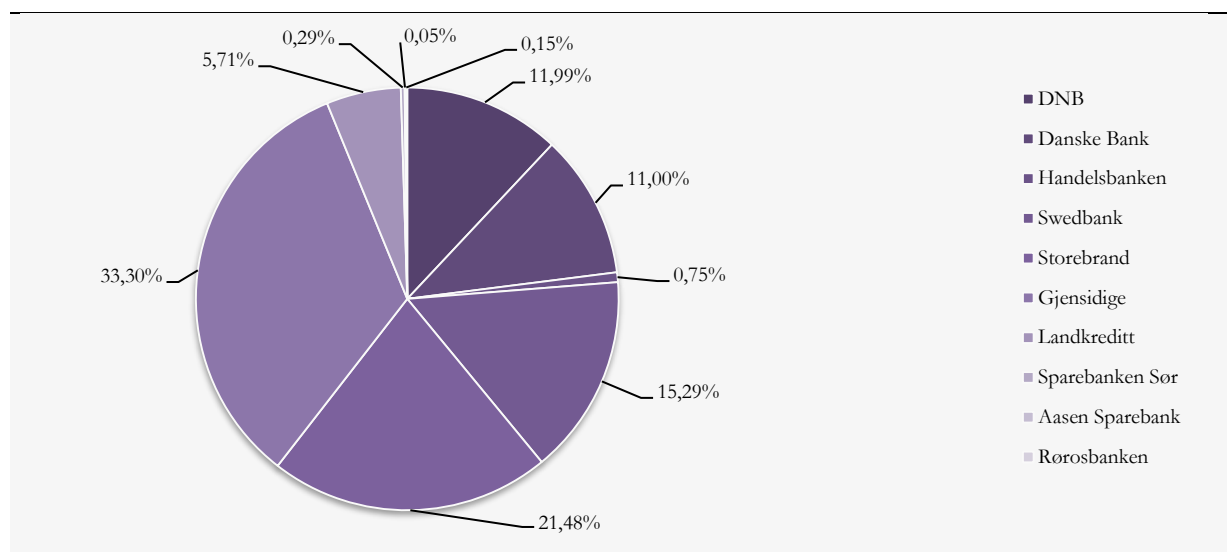
Den kollektive boliglånsavtalen til LO tilbys gjennom fordelsprogrammet «LOfavør». LO har valgt å samle alle de private medlemsfordelene i et fordelsprogram, inkludert den kollektive boliglånsavtalen. Programmet er eid 100 % av LO, men er administrert av SpareBank 1 Medlemskort AS (LOfavør 2016c). SpareBank 1 Medlemskort AS er eid 51 % av Sparebank 1 Gruppen og 49 % av LO. SpareBank 1 Gruppen eies videre 9,6 % av LO (SpareBank 1 2016a). Dette er forhold som indikerer at avtalen mellom SpareBank 1 og LO er en langsiktig avtale. Den skiller seg fra de andre avtalene ved at det eksisterer eier- og avhengighetsforhold mellom partene. Vi ser det derfor som mindre sannsynlig at LO vil forhandle om kollektive boliglånsavtaler med andre banker i nærmeste fremtid. Videre uttalte en representant i SpareBank 1-alliansen følgende i en epost tirsdag 19.04.2016: «Samarbeidsavtalen sier at det ikke er naturlig at SpareBank 1 inngår avtale med andre arbeidstakerorganisasjoner uten forutgående dialog med LO». Det virker derfor naturlig å anta at SpareBank 1-alliansen ikke vil konkurrere om andre kollektive boliglånsavtaler i nærmeste fremtid. Vi anser derfor ikke SpareBank 1-alliansen som en aktør på det konkurranseutsatte markedet per 01.05.2016.

6.7.6 Det konkurranseutsatte markedet

Det konkurranseutsatte markedet består av kollektive boliglånsavtaler vi anser som mulig å konkurrere om. Vi har ekskludert avtalen mellom LO og SpareBank 1 fra det konkurranseutsatte

markedet grunnet overnevnte forhold. Vi ønsker å beskrive det konkurranseutsatte markedet fordi vi har funnet store likhetstrekk ved de resterende avtalene i markedet, og det konkurranseutsatte markedet er benyttet i analysen av konkurransen på markedet for kollektive boliglån i kapittel 7. Det totale markedet for kollektive boliglån består som nevnt av 1 805 380 potensielle kunder. Ved å fjerne LO sine 913 000 medlemmer består det konkurranseutsatte markedet av 892 380 potensielle kunder fordelt på 3 hovedorganisasjoner og 51 fagorganisasjoner. Alle hovedorganisasjonene samt 48 fagorganisasjoner har kollektiv boliglånsavtale. Figur 6.8 viser potensielle markedsandeler på det konkurranseutsatte markedet for kollektive boliglån.

Figur 6.8 - Potensielle markedsandeler på det konkurranseutsatte markedet for kollektive boliglån (etter Unio-avtalen)



Gjensidige har mulighet til å kapre størst markedsandel på det konkurranseutsatte markedet for kollektive boliglån. De kan maksimalt oppnå en andel på rundt 33 %. Videre følger Storebrand med en potensiell andel på rundt 21 %, og deretter Swedbank med en potensiell andel på cirka 15 %. Tallene er per 01.05.2016.

6.8 Matematiske lønnsomhetsmodeller for kollektive boliglånsavtaler

Vi tar nå for oss i hvilke tilfeller det er lønnsomt for avtalebanker, fagorganisasjoner og medlemskunder å inngå kollektive boliglånsavtaler. Beregningene er basert på selvproduserte teoretiske lønnsomhetsanalyser gjennom matematiske modeller for alle de tre aktørene på markedet. Det er ikke tatt hensyn til tidsverdien av penger. Grunnet mangel på nøyaktige input som benyttes i modellene for banker og fagorganisasjoner har vi valgt å ikke utføre praktiske

lønnsomhetsanalyser basert på tall for disse aktørene. Vi har imidlertid i kapittel 7.2 utført en forenklet praktisk lønnsomhetsanalyse i markedet som tar for seg lønnsomheten av kollektive boliglånsavtaler for boliglånskunder gjennom fagorganisasjoner.

6.8.1 Banker

I denne lønnsomhetsanalysen vil vi ta for oss i hvilke tilfeller det er lønnsomt for en bank å inngå kollektiv boliglånsavtale basert på hvilke effekter bankene vil få av avtalen. Generelt har vi kommet frem til tre ulike hovedeffekter bankene vil få gjennom avtalen; 1) fortjeneste fra nye kunder gjennom den kollektive boliglånsavtalen F , 2) kannibalisering²² av ordinære boliglånskunder K og 3) tap av kunder dersom en annen bank vinner avtalen L . Det vil være lønnsomt for banker å inngå kollektive boliglånsavtaler dersom formel 6.1 holder.

Formel 6.1 - Når kollektive boliglånsavtaler er lønnsomt for banker

$$F - K > L$$

Parameter F

Parameter F er definert ved formel 6.2.

Formel 6.2 - Definisjon av parameter F

$$F = \left[\sum_{a=1}^A I_a - U_a + NS_a \right] + \Omega + \varepsilon$$

I formel 6.2 representerer I_a forventede inntekter en bank vil få gjennom en kollektiv boliglånsavtale, både fra eksisterende boliglånskunder på boliglånsmarkedet og fremtidige boliglånskunder på boliglånsmarkedet. U_a står for kostnader bankene har for de samme kundene, mens NS_a står for netto spillovereffekter direkte fra kundene gjennom den kollektive boliglånsavtalen. Ω står for netto effekter i forbindelse med markedsføring og akkvisisjon, mens ε inkluderer mindre effekter som ikke er fanget opp i modellen. Presis forklaring og beregning av parametere er gitt i vedlegg 5.

Parameter K

Parameter K er definert ved formel 6.3.

²² Definisjon av «kannibalisering» er gitt i definisjonslisten

Formel 6.3 - Definisjon av parameter K

$$K = \left[\sum_{b=1}^B K_b - NS_b \right] + \left[\sum_{c=1}^C K_c - NS_c \right] + \varepsilon$$

K_b og K_c står for direkte kannibalisering for en avtalebank, mens NS_b og NS_c står for kannibalisering gjennom spillover fra henholdsvis eksisterende kunder i banken b og fremtidige potensielle boliglånskunder c . Presis forklaring og beregning av parametere er gitt i vedlegg 5.

Parameter L

Dersom en annen bank vinner en kollektiv boliglånsavtale, må det forventes at en andel kunder fra egen bank flytter over boliglånet sitt til den nye avtalebanken. Dette er illustrert gjennom parameter L som er definert ved formel 6.4.

Formel 6.4 - Definisjon av parameter L

$$L = \left[\sum_{d=1}^D L_d \right] + \varepsilon$$

L_d står for tap av eksisterende kunder i banken ved avtaleinngåelse med en annen bank, og tap av fremtidige kunder som ville benyttet et ordinært boliglån gjennom banken dersom avtalen ikke eksisterte. Presis forklaring og beregning av parametere er gitt i vedlegg 5.

Implikasjoner av modellen

Bankene vil få en fortjeneste ved å tilegne seg nye boliglånskunder gjennom en kollektiv boliglånsavtale. Størrelsen på fortjenesten er gitt i formel 6.2, hvor vi ser at både inntjening gjennom flere boliglånskunder ($I_a - U_a + NS_a$) og indirekte effekter ($\Omega + \varepsilon$) bidrar til fortjeneste.

Når lønnsomheten av å inngå en kollektiv boliglånsavtale vurderes helt isolert, må det tas hensyn til negativ effekt fra kannibalisering. I formel 6.3 er det inkludert kannibaliseringseffekter knyttet til både nåværende ordinære boliglånskunder i avtalebanken K_b , og fremtidige medlemskunder som ville tatt opp et ordinært boliglån i avtalebanken dersom den kollektive boliglånsavtalen ikke ble inngått K_c . Kannibaliseringseffektene blir større grunnet spillovereffekter NS_b og NS_c . Når det gjelder omfanget av negative effekter gjennom kannibalisering, avhenger dette primært av tre forhold; 1) Hvor stor markedsandel avtalebanken har i boliglånsmarkedet, 2) om

fagorganisasjonen har en tidligere kollektiv boliglånsavtale eller ikke og 3) antall medlemmer i fagorganisasjonen som har boliglån gjennom den tidligere kollektive boliglånsavtalen. Banker med stor markedsandel i boliglånsmarkedet vil i større grad få kannibaliseringseffekter gjennom kollektive boliglånsavtaler enn banker med mindre markedsandel i boliglånsmarkedet. Dette kommer av at antall individer av B og C er høyere for en bank med større markedsandel hvis vi antar at medlemmene i fagorganisasjonen med boliglån er representativt fordelt på markedsandelene i boliglånsmarkedet. Dette forutsetter at andelen som benytter seg av den kollektive boliglånsavtalen er relativt lik for alle avtalebanker. Kannibaliseringen er imidlertid alltid lavere dersom fagorganisasjonen har en tidligere kollektiv boliglånsavtale med en annen bank, forutsatt at det eksisterer medlemskunder i avtalen. Dette kommer av at medlemmene i fagorganisasjonen som benytter den tidligere avtalen ikke er aktuelle for kannibalisering, og derfor er den aktuelle kundemassen lavere enn dersom det ikke hadde eksistert en tidligere avtale. Kannibaliseringseffekten er også synkende for økt antall medlemskunder som benytter den tidligere kollektive boliglånsavtalen, fordi aktuell kundemasse for kannibalisering reduseres når medlemmene i fagorganisasjonen allerede er boliglånskunder i tidligere avtalebank.

Fortjenesten F og kannibaliseringen K utgjør totalt den isolerte lønnsomheten ved å inngå en kollektiv boliglånsavtale. For å vurdere om det totalt sett er lønnsomt å inngå den kollektive boliglånsavtalen, må det imidlertid tas hensyn til effekter som vil forekomme dersom banken ikke inngår avtalen. Dette er illustrert i formel 6.4, hvor det tas hensyn til tap av kunder L fordi en annen bank får avtalen. Tapet består av både nåværende boliglånskunder og fremtidige boliglånskunder. Som vist i formel 6.1 må summen av F og K være større enn L for at det skal være lønnsomt å inngå avtalen. $L \leq 0$, som betyr at det kan være lønnsomt å inngå en kollektiv boliglånsavtale selv om de direkte effektene av avtalen ($F - K$) er negative. Årsaken er at dersom en annen bank inngår en kollektiv boliglånsavtale, kan en del av eksisterende kundemasse gå over til denne banken.

6.8.2 Fagorganisasjoner

Lønnsomhetsberegningene til fagorganisasjoner består av to hovedelementer; 1) fortjeneste fra nye medlemmer gjennom avtalen og mindre frafall av eksisterende kunder F og 2) kostnader knyttet til forhandling av avtalen K . Det vil være lønnsomt for fagorganisasjoner å inngå kollektive boliglånsavtaler dersom formel 6.5 holder.

Formel 6.5 - Når kollektive boliglånsavtaler er lønnsomt for fagorganisasjoner

$$F > K$$

Parameter F

Parameter F er definert ved formel 6.6.

Formel 6.6 - Definisjon av parameter F

$$F = \sum_{a=1}^A F_a$$

F_a står for fortjenesten til fagorganisasjonene ved at flere individer melder seg inn i fagorganisasjonen isolert sett knyttet til den kollektive boliglånsavtalen, og fortjenesten knyttet til at enkelte medlemmer velger å fortsatt være medlem i fagorganisasjonen isolert sett grunnet den kollektive boliglånsavtalen (de ville meldt seg ut uten avtalen). Fortjenesten er knyttet til medlemskontingenten. Presis forklaring og beregning av parametere er gitt i vedlegg 5.

Parameter K

Fagorganisasjoner er ikke direkte delaktig i boliglånsprosessen til hvert enkelt medlem i en kollektiv boliglånsavtale. Det er kun medlemskunden og avtalebanken som er aktører i denne prosessen (se kapittel 6.2). Kostnadene knyttet til en kollektiv boliglånsavtale er derfor utelukkede kostnader i forbindelse med forhandling og inngåelse av avtalen. Parameter K er definert ved formel 6.7.

Formel 6.7 – Definisjon av parameter K

$$K = IK + AK$$

IK er innhentingskostnader for å innhente tilbud fra banker i boliglånsmarkedet. Dette kan være knyttet til megler som betales for å utføre disse oppdragene, eller kostnader som påløper internt for å hente inn disse tilbudene. AK er administrasjonskostnader som påløper internt i fagorganisasjonen grunnet forhold som saksbehandling og utarbeidelse av vilkår til avtalen.

Implikasjoner

Lønnsomhetsvurderingene til fagorganisasjoner består av indirekte fortjenesteeffekter gjennom medlemskap F og kostnader knyttet til opprettelse og inngåelse av avtalen K .

Lønnsomhetsanalysen er mye mindre kompleks enn for banker, selv om det kan være vanskelig å budsjettere parameterne i modellen.

6.8.3 Medlemskunder

Lønnsomhetsberegningene til boliglånskunder i fagorganisasjoner gir tre hovedelementer i lønnsomhetsanalysen; 1) fortjeneste direkte på boliglån F , 2) fortjeneste på andre tjenester og medlemsfordeler i fagorganisasjonen S og 3) netto medlemskontingent NM . Det vil være lønnsomt for privatpersoner å inngå kollektive boliglånsavtaler dersom formel 6.8 holder.

Formel 6.8 - Når kollektive boliglånsavtaler er lønnsomt for medlemskunder

$$F + S > NM$$

Parameter F

Parameter F er definert ved formel 6.9.

Formel 6.9 - Definisjon av parameter F

$$F = \left[\sum_{n=1}^N (R_n^M - R_n^A) + (TG_n^M - TG_n^A) \right] + (EG_0^M - EG_0^A)$$

Fortjenesten består av samlet differanse i rentekostnader R , samlet differanse termingebyrer i TG og differanse i etablerings- og depotgebyrer EG mellom et ordinært boliglån og et kollektivt boliglån. Vi tar ikke hensyn til ikke-monetære kostnader som for eksempel søkekostnader og sammenligningskostnader i denne modellen. Presis forklaring og beregning av parametere er gitt i vedlegg 5.

Parameter S

Parameter S er definert ved formel 6.10.

Formel 6.10 - Definisjon av parameter S

$$S = \sum_{n=1}^N S_n$$

S_n er årlig fortjeneste for hvert år boliglånet er aktivt, knyttet til andre tjenester og medlemsfordeler hvert enkelt individ får nytte av utenom boliglånet. Det kan være indirekte

fortjeneste gjennom for eksempel tariffavtaler og sikrere jobb, og/eller det kan være direkte fortjeneste gjennom medlemsfordeler som bankavtaler (eksklusive boliglånsavtaler), forsikringsavtaler og juridisk bistand. Det er ikke hensiktsmessig å sette opp en matematisk formel for dette, fordi det vil være svært vanskelig å inkludere alle tjenestene og medlemsfordelene som individet får direkte og indirekte nytte av. Vi forventer imidlertid at hvert enkelt individ har en overordnet oversikt over total nytte fra parameter S .

Parameter NM

Parameter NM er definert ved formel 6.11.

Formel 6.11 – Definisjon av parameter NM

$$NM = \sum_{n=1}^N M_n^F * (1 - t_n) + M_n^O$$

M_n^F er beløpet i den årlige medlemskontingenten som det gis skattefradrag på, hvor den årlige skattesatsen er gitt ved t_n . M_n^O er beløpet i den årlige medlemskontingenten som det ikke gis skattefradrag på.

Implikasjoner

Lønnsomheten til medlemskunder vil primært avhenge av rabattene kunden får gjennom lavere rente, etablerings- og depotgebyrer og eventuelt lavere termingebyrer på det kollektive boliglånet i forhold til et ordinært boliglån (samlet betegnet som F), fratrasket medlemskontingent inkludert skattefradrag NM som må betales for å bli medlem i fagorganisasjonen. Det må imidlertid også tas hensyn til nytten av andre tjenester og medlemsfordeler i fagorganisasjonen S når lønnsomheten beregnes.

7. Resultater og analyse

Det følger nå en presentasjon av resultatene fra undersøkelsene vi har gjennomført, samt analyse og redegjørelse av våre funn. Vi vil omtale resultater tilknyttet bestemte landsdekkende banker og hovedorganisasjoner (konfidensiell versjon anonymiserer landsdekkende banker). Det er viktig å merke seg at disse resultatene ikke gjelder foretaket som helhet, men belyser atferd, meninger og holdninger til respondenten som besvarte undersøkelsen. Siden alle respondentene i undersøkelsene til landsdekkende banker og hovedorganisasjoner er kontaktet på forhånd og deres kompetanse er vurdert, forventer vi likevel at respondentenes svar i all hovedsak er

representative for de aktuelle foretakene. Navnene på respondentene er anonymisert. Vi har også lovet anonymitet til lokale- og regionale banker samt til fagorganisasjoner. Vi kan derfor ikke omtale resultater fra små undergrupper i nettoutvalgene hvor det er fare for at enkelte respondenter kan identifiseres.

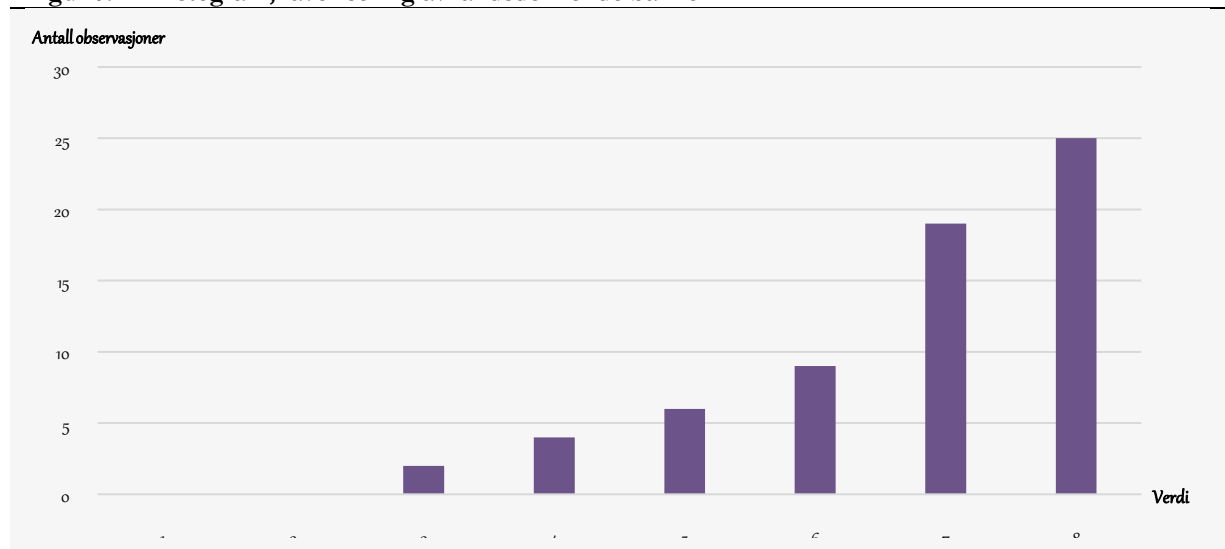
De opprinnelige vedleggene 6-12 er fjernet grunnet hensyn til konfidensialitet. Videre er de opprinnelige vedleggene 13-16 fjernet med hensyn til respondentene.

7.1 Hvilke typer finansforetak har mulighet til å inngå kollektive boliglånsavtaler?

Samtlige hovedorganisasjoner i undersøkelsene har bankavtale med det som i denne utredningen faller under definisjonen for landsdekkende banker. På markedet for kollektive boliglån utgjør potensiell markedsandel til landsdekkende banker hele 99,74 %, mens andelen til lokale- og regionale bankforetak kun utgjør 0,26 % (se kapittel 6). På det generelle boliglånsmarkedet utgjør markedsandelen til lokale- og regionale banker minst 23 % jf. tabell 4.1 (markedsandelen til «Eika Alliansen» og «Øvrige sparebanker»). Markedsandelene på det generelle boliglånsmarkedet er langt fra sammenfallende med markedsandelene på markedet for kollektive boliglån. Vi har derfor i dette kapittelet analysert hvilke kategorier av bankforetak som kan/vil fremforhandle kollektive boliglånsavtaler. Variablene som er analysert omhandler hvor relevante kollektive boliglånsavtaler er for de ulike typene bankforetak, mulighetene de har til å fremforhandle avtaler og om de mener kollektive boliglånsavtaler favoriserer landsdekkende bankforetak. Vi har i stor grad benyttet statistiske måletall, signifikanstester og statistisk generalisering gjennom kvantitativ metode. I slutten av kapittelet har vi benyttet kvalitativ metode til å analysere deltakelsen til de ulike typene bankforetak på markedet for kollektive boliglån. Analysen omhandler kun bankforetakene, så vi har kun inkludert variabler fra undersøkelsene til bankforetakene.

Vi har inkludert en felles variabel for alle bankforetakene. Denne variabelen tar for seg om bankene mener at kollektive boliglånsavtaler favoriserer landsdekkende banker. Verdiene er oppgitt ved bruk av en skala med åtte svaralternativer, hvor 1 representerer kraftig disfavorisering av landsdekkende banker mens 8 representerer favorisering av landsdekkende banker. Figur 7.1 viser et histogram over fordelingen av svar totalt for alle bankforetakene. Kurtosen er på 0,38 og skjevfordelingen er på -1,08. Dette ser vi på som en kraftig negativ skjevfordeling, og vi ser at fordelingen i noen grad er leptokurtisk. Dette indikerer at bankforetakene i stor grad mener at kollektive boliglånsavtaler favoriserer landsdekkende banker, og at det er relativt stor enighet.

Figur 7.1 - Histogram, favorisering av landsdekkende banker



Vi har separert spørsmålet mellom lokale-, regionale- og landsdekkende bankforetak for å se om det eksisterer noen forskjeller på hvordan de ulike kategoriene av bankforetak svarer på variabelen. Tabell 7.1 viser en oversikt over resultater fra variabelen fordelt på de ulike kategoriene av bankforetak.

Tabell 7.1 - Måletall, favorisering av landsdekkende banker

Måletall	Lokale	Regionale	Landsdekkende
Gjennomsnitt	6,80	6,75	6,63
Std.avvik	1,41	1,39	1,41
Median	7,00	7,00	7,00
Modus	8	8	5+8
Variasjonsbredde	5	4	3
Kvartilbredde	2,00	2,00	3,00

Resultatene fra utvalgsundersøkelsene indikerer at alle de tre kategoriene av bankforetak mener at kollektive boliglånsavtaler favoriserer landsdekkende bankforetak. Ved bruk av statistisk generalisering kan vi utarbeide et konfidensintervall for populasjongjennomsnittet for de tre populasjonene, se tabell 7.2. Konfidensintervallene vil bli brede for regionale og landsdekkende banker, grunnet lav utvalgsstørrelse. Formelen for konfidensintervall tar ikke hensyn til om populasjonen er liten, kun om utvalget isolert sett er lite grunnet normalfordelingsegenskaper. Vi finner t-verdien ved å slå opp i t-fordelingstabellen med antall frihetsgrader ($n - 1$) og konfidensnivå ($\alpha/2$).

Tabell 7.2 - KI, favorisering av landsdekkende banker

Foretak	Nedre grense	Øvre grense
KI lokale	6,46	7,13
KI regionale	5,82	7,68
KI landsdekkende	5,68	7,57

Vi kan med 90 % sannsynlighet si at populasjonsgjennomsnittet ligger innenfor intervallene i tabell 7.2. Intervallene indikerer relativt stor grad av favorisering for landsdekkende banker. Dette støttes av medianen og modus i utvalgsundersøkelsene, hvor medianen er 7 og modus er 8 for alle bankene (modus er også 5 for landsdekkende banker). Vi har videre gjennomført en signifikanstest for å se om det er forskjeller mellom hva de ulike kategoriene av foretak har svart på variabelen. Dette ble gjennomført ved bruk av ANOVA-test, og tabell 7.3 viser resultatene fra testen. Null- og alternativhypotesene er utformet som:

- H_0 = ingen forskjeller mellom kategoriene av bankforetak
- H_a = det eksisterer forskjeller mellom minst to av kategoriene av bankforetak

Tabell 7.3 - Variansanalyse, favorisering av landsdekkende banker**Sammendrag**

Foretak	Antall	Sum	Gjennomsnitt	Varsians
Lokale	49	333	6,7959	1,9991
Regionale	8	54	6,7500	1,9286
Landsdekkende	8	53	6,6250	1,9821

Variansanalyse

Variasjonskilde	SK	Jg	GK	F	P-verdi	F-krit
Mellom grupper	0,2043	2	0,1021	0,0513	0,9500	2,3903
Innenfor grupper	123,3342	62	1,9893			
Totalt	123,5385	64				

Basert på ANOVA-testen ser vi at F-verdien er svært lav (0,05), og at kritisk F-verdi på et 10 % konfidensnivå er betydelig høyere (2,39). Vi beholder derfor nullhypotesen om at det ikke eksisterer forskjeller mellom de ulike kategoriene av bankforetak. Dette støttes ved at P-verdien er svært høy (0,95), så forkastning av nullhypotesen ville ikke vært relevant på et signifikansnivå under 95 % (som er svært høyt). Siden resultatene er meget klare og entydige, er det ikke nødvendig å diskutere den statistiske validiteten for denne testen. Dersom vi foretar en

innholdsmessig tolkning av gjennomsnittene og variansene til de ulike kategoriene av bankforetak, ser vi også at det er små forskjeller mellom dem.

Videre har vi analysert i hvilken grad lokale- og regionale banker mener at kollektive boliglånsavtaler er relevante for deres foretak (1.3), og hvordan de vurderer sin mulighet til å konkurrere om kollektive boliglånsavtaler (1.4). Vi har også her benyttet 8 svaralternativer, hvor 1 representerer «i liten grad (1.3)/ingen mulighet (1.4)» og 8 representerer «I stor grad (1.3)/svært god mulighet (1.4)». Resultatene er presentert i tabell 7.4.

Tabell 7.4 - Måletall og KI, relevans og mulighet for lokale- og regionale banker

Spørsmål 1.3

Måletall	Lokale	Regionale
Gjennomsnitt	2,04	3,75
Std.avvik	1,49	2,82
Median	1,50	3,00
Modus	1	1+3+8
Variasjonsbredde	6	7
Kvartilbredde	2,00	4,50

Foretak	Nedre grense	Øvre grense
KI lokale	1,69	2,39
KI regionale	1,86	5,64

Spørsmål 1.4

Måletall	Lokale	Regionale
Gjennomsnitt	3,77	5,00
Std.avvik	2,15	2,07
Median	4,00	5,00
Modus	2	6
Variasjonsbredde	7	6
Kvartilbredde	4,00	2,50

Foretak	Nedre grense	Øvre grense
KI lokale	3,27	4,27
KI regionale	3,61	6,39

Resultatene for middelerverdiene indikerer at lokale banker i liten grad mener at kollektive boliglånsavtale er relevante for deres foretak. De regionale bankene i nettoutvalget har svart litt

mer «nøytral» (nøytralt er 4,5) på dette forholdet, men indikasjonene gjennom middelverdiene er at det også for dem i mindre grad er relevant. Spredningen i svarene er imidlertid svært stor for regionale banker, mens den er relativt liten for lokale banker. Dette tyder på at det er større grad av enighet blant lokale banker enn regionale banker når det gjelder hvor relevante kollektive boliglånsavtaler er for deres foretak. Grunnet stor spredning og liten utvalgsstørrelse er konfidensintervallet veldig stort for regionale banker, og det er vanskelig å se noen klare indikasjoner. Konfidensintervallet for lokale banker viser derimot at lokale banker på et 90 % konfidensnivå anser kollektive boliglånsavtaler som veldig lite relevante. Når det gjelder hvordan bankene ser på muligheten for sitt foretak å konkurrere om kollektive boliglånsavtaler, er middelverdiene for både lokale- og regionale banker høyere enn for deres meninger om relevans. Middelverdiene for både lokale- og regionale banker ligger nær «nøytral», men lokale banker heller mer mot «ingen mulighet» og regionale banker heller mer mot «svært god mulighet». Spredningsmålene er relativt store for begge typene av foretak, noe som indikerer at det er stor uenighet om dette forholdet. Konfidensintervallet for lokale banker ligger nær «nøytral», men hele intervallet har lavere skår enn «nøytral». Dette betyr at lokale banker mener at de heller har dårlig mulighet enn god mulighet til å konkurrere om kollektive boliglånsavtaler. Konfidensintervallet for regionale banker er også stort for denne variabelen, og det er derfor vanskelig å tolke det. Intervallet strekker seg relativt bredt på begge sider av «nøytral», men middelverdiene indikerte som nevnt at de heller har god mulighet enn dårlig mulighet.

På forhånd var det forventet at lokale banker ville få en lavere skår for middelverdier på begge variablene. Vi har derfor foretatt en ensidig t-test for å se om forskjellene i utvalgsgjennomsnittene kan generaliseres til populasjonen. Resultatene fremkommer i tabell 7.5. Null- og alternativhypotesene er formulert ved:

- H_0 : Gjennomsnittet for lokale banker = Gjennomsnittet for regionale banker
- H_a : Gjennomsnittet for lokale banker < Gjennomsnittet for regionale banker

Tabell 7.5 - t-test forskjeller i gjennomsnitt, 1.3 og 1.4

Måletall	Spørsmål 1.3	Spørsmål 1.4
SE	1,0169	0,7902
t kritisk 90 %	1,4149	1,4149
t-verdi	1,6831	1,5575
p-verdi	0,0681	0,0816

I tabell 7.5 er den konservative metoden benyttet for å beregne antall frihetsgrader. Ved bruk av «the Welch-Satterthwaite-equation» får vi en litt lavere p-verdi for begge (0,0664 for 1.3 og 0,0760 for 1.4). Dette endrer imidlertid ikke konklusjonene vi trekker for testene. Vi ser at vi kan forkaste H_0 for både variabel 1.3 og 1.4, fordi t-verdiene er høyere enn kritisk t-verdi og p-verdiene er mindre enn 0.1. Vi kan dermed fastslå på et 90 % konfidensnivå at lokale banker mener at kollektive boliglånsavtaler er mindre relevant for dem enn regionale banker, og at lokale banker mener at de har mindre mulighet til å konkurrere om kollektive boliglånsavtaler enn regionale banker. Ved en innholdsmessig tolkning av resultatene ser vi også at forskjellene i middelverdier er relativt store, selv om det var forventet noe forskjell på forhånd.

Vi har videre forsøkt å kartlegge hvilke landsdekkende banker som er aktive i markedet for kollektive boliglån. Vi kom frem til at totalt 8 av 13 landsdekkende banker (populasjonene for kategori 1 og kategori 2) har kollektive boliglånsavtaler, mens vi kun har funnet tre totalt i en populasjon på 88 banker i kategorien lokale- og regionale banker (se kapittel 6). Dette viser at landsdekkende banker er den mest aktive kategorien av bankforetak på markedet for kollektive boliglån. Det er også stor enighet blant landsdekkende banker om at det er aktuelt å forhandle frem (nye) kollektive boliglånsavtaler i fremtiden. Dette støtter indikasjonene om at landsdekkende banker har best mulighet til å forhandle om kollektive boliglånsavtaler.

7.2 Lønnsomheten av kollektive boliglånsavtaler

Vi har i denne delen sett på effekter av kollektive boliglånsavtaler for partene i avtalen, og lønnsomheten av kollektive boliglånsavtaler for relevante aktører. Fokuset vil i hovedsak være på avtalebankene, men også i noen grad på fag- og hovedorganisasjoner og medlemskunder. Analysen bygger i stor grad på kvalitativ metode. Når vi har benyttet kvantitativ metode har vi hovedsakelig valgt å ikke benytte statistisk generalisering, fordi nettoutvalgene for banker i dette kapittelet er små og varierende. Diskusjonene og konklusjonene vil i slike tilfeller være indikasjoner og antydninger. Variablene for hovedorganisasjonene er populasjonsberegninger, og statistisk generalisering er derfor ikke nødvendig for disse.

Effektene av kollektive boliglånsavtaler for avtalebankene er i hovedsak målt gjennom en variabel som tar for seg dette forholdet direkte. Variabelen er inkludert til alle landsdekkende avtalebanker i nettoutvalget, men er ikke inkludert til lokale- og regionale avtalebanker. Dette fordi avtalene er svært små, og vi er usikre på om effektene av de kollektive boliglånsavtalene er synlige for deres foretak. Variabelen er presentert til enhetene som et åpent spørsmål, og tar for seg fire ulike

forhold som vi har bedt avtalebankene evaluere; markedsandel på boliglånsmarkedet, spillover²³ på andre tjenester, stordriftsfordeler og marginer. Svarene avtalebankene har oppgitt varierer. Både Bank 1, Bank 2 og Bank 3 svarte at avtalene var en bidragsyter til høyere markedsandel. Bank 2 og Bank 3 har også klargjort dette gjennom faktiske tall på vekst (konfidensielle tall). Bank 3 bekrefter kun at de kollektive boliglånsavtalene har vært en «bidragsyter» til økt markedsandel. Bank 2 har derimot svart at avtalene har stått for en «betydelig andel» av markedsveksten, både direkte gjennom medlemmene og gjennom økt oppmerksomhet i media. Bank 10 og Bank 4 har svart at avtalen ikke hadde noen spesifikk effekt eller stor påvirkning på markedsandelene, mens Bank 8 svarte «vet ikke» på dette forholdet.

Videre har vi analysert effektene kollektive boliglånsavtaler har på spillover på andre tjenester. Bank 10 og Bank 4 har svart at deres kollektive boliglånsavtaler ikke har hatt noen stor påvirkning, mens Bank 8 har også her svart «vet ikke». Bank 2 og Bank 3 har heller ikke besvart dette forholdet. Bank 1 har imidlertid svart at de har «fått høyere dekningsgrad innenfor andre produktgrupper ved kryssalg». Dette betyr at deres kollektive boliglånsavtale har bidratt til positive effekter innenfor andre banktjenesteaspekter. Vi må legge til grunn at de fleste kollektive boliglånsavtaler er forhandlet frem som en komplett bankavtale, så spillover på andre tjenester er å forvente i de fleste tilfellene. Dette underbygges ved at de fleste avtalebanker krever «aktiv dagligbank» av boliglånskundene, jf. kapittel 6.

Vedrørende stordriftsfordeler og marginer, er det store variasjoner i svarene til avtalebankene. Bank 10 og Bank 4 har svart at deres kollektive boliglånsavtaler ikke har noen stor påvirkning. Bank 8 svarte «vet ikke» også for disse forholdene, mens Bank 1, Bank 2 og Bank 3 svarte utfyllende. Bank 1 viser til at de kollektive boliglånsavtalene har hatt liten betydning på stordriftsfordeler, men at marginene har blitt litt mindre. Bank 2 og Bank 3 presiserer også at marginene har blitt presset ned. Bank 3 legger til at det har vært et høyt fokus på priser ved de kollektive boliglånsavtalene. Videre trekker Bank 3 frem at de har oppnådd stordriftsfordeler i kommunikasjon og salg mot kundene fra de kollektive boliglånsavtalene, slik at akkvisisjonskostnadene blir lave. Bank 2 vinkler dette litt annerledes, ved å si at «økt volum på noenlunde samme costbase er et godt business case».

Vi har videre inkludert en variabel til alle landsdekkende avtalebanker i nettoutvalget om hvor viktig de anser en medlemskunde med gjennomsnittlig betalingsdyktighet i forhold til en ordinær

²³ Definisjon av «spillover» er gitt i definisjonslisten

boliglånskunde med gjennomsnittlig betalingsdyktighet. Både utvalgsgjennomsnittet og medianen ble 3,5 på en skala med fem svaralternativer, hvor 1 representerer helt uviktig, 3 representerer like viktig og 5 representerer svært viktig. Vi ser også en korrelasjon mellom oppgitt verdi og størrelse på avtalen til banken, hvor banker med «større» avtaler har et høyere gjennomsnitt enn banker med «mindre» avtaler. Dette indikerer at størrelsen på de kollektive boliglånsavtalene har betydning for hvor viktig bankene anser kundene gjennom avtalen.

Vi har også inkludert en variabel som tar for seg hvor lojale avtalebankene opplever boliglånskunder gjennom kollektive boliglånsavtaler ved rentereduksjoner hos konkurrentene (priskrig). For denne variabelen ble utvalgsgjennomsnittet og medianen henholdsvis 5 og 5,5 på en skala med åtte svaralternativer (1 representerer illojale og 8 representerer lojale). Dette antyder at bankene mener at kundene gjennom kollektive boliglånsavtaler er relativt lojale. Hvis vi ser på hvert enkelt svar, ser vi alle bankene med unntak av én har svart 5 eller 6. Unntaket er Bank 10 som svarte 2 på variabelen, som betyr at de mener at deres boliglånskunder gjennom avtalen er relativt illojale. Samlet sett antyder likevel denne variabelen at boliglånskundene gjennom de kollektive avtalene er relativt lojale. Vi har ikke sammenlignet dette opp mot lojaliteten til boliglånskunder utenfor kollektive boliglånsavtaler.

I det følgende vil vi kort ta for oss betydningen av kollektive boliglånsavtaler for fag- og hovedorganisasjoner. Vi har basert dette på en variabel fra undersøkelsen til fagorganisasjoner, og en variabel fra undersøkelsen til hovedorganisasjoner. Variabelen til hovedorganisasjonene tar for seg hvor viktig vilkårene for boliglån var i forhold til andre aspekter i bankavtalene ved forrige forhandling. Alle fire hovedorganisasjonene svarte 5 («Svært viktig») på en skala fra 1 til 5, hvor 1 representerer «helt uviktig», 3 representerer «like viktig» og 5 representerer «svært viktig». Det er dermed ingen tvil om at boliglånsvilkårene er svært sentralt for hovedorganisasjonene ved forhandling av bankavtaler. Som et supplement spurte vi også Unio, som nylig har inngått en bankavtale, om hvorfor de inngikk avtalen. De svarte at boliglån er en veldig viktig fordel for mange av deres medlemmer. Variabelen som er inkludert til fagorganisasjonene tar for seg hvor viktig de opplever at medlemmene i deres organisasjon vurderer boliglånsavtaler i forhold til andre medlemsfordeler. Variabelen ble presentert på en «viktighetsskala» med fem svaralternativer. Resultatene fra undersøkelsen er presentert i tabell 7.6, og inkluderer et konfidensintervall for populasjonsgjennomsnittet. I figur 7.2 har vi illustrert fordelingen for resultatene i et histogram. Konfidensintervallet bekrefter med 90 % sannsynlighet at fagorganisasjonene opplever at boliglånsavtalene er litt viktigere enn andre medlemsfordeler. Vi

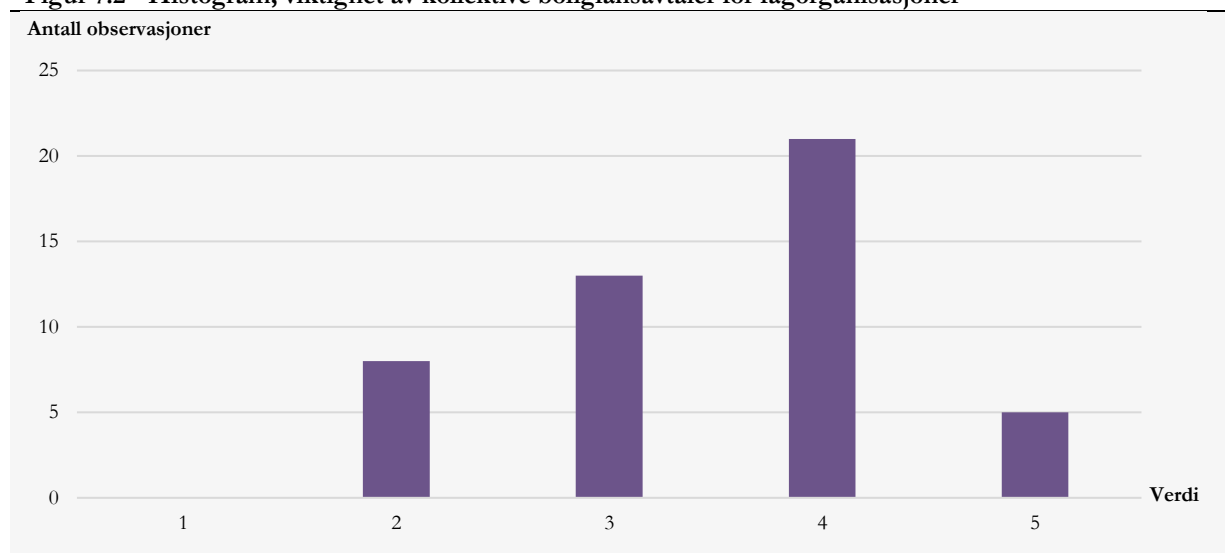
må imidlertid ta hensyn til redusert statistisk validitet grunnet syv respondenter som besvarte spørsmålet med «vet ikke». Modus og medianen støtter konklusjonen fra konfidensintervallet. Fordelingen har en negativ skjevfordeling på -0,24, som også støtter konklusjonen fra konfidensintervallet. Dermed kan vi med stor grad av sikkerhet konkludere med at fagorganisasjonene opplever at vilkårene for boliglån er sentrale for deres medlemmer, og at de er mer sentrale enn mange andre medlemsfordeler.

Tabell 7.6 - Måletall, viktighet av kollektive boliglånsavtaler for fagorganisasjoner

Måletall	Fagorganisasjoner	
Gjennomsnitt	3,49	
Std.avvik	0,91	
Median	4,00	
Modus	4	
Variasjonsbredde	3	
Kvartilbredde	1,00	

Organisasjon	Nedre grense	Øvre grense
KI fagorganisasjoner	3,28	3,70

Figur 7.2 - Histogram, viktighet av kollektive boliglånsavtaler for fagorganisasjoner



Det følger nå en praktisk modell for å beregne lønnsomheten til boliglånskunder ved kollektive boliglånsavtaler. Modellen er basert på den matematiske lønnsomhetsmodellen i kapittel 6.8, men med noen forenklinger. Modellen tar ikke hensyn til parameter S (fortjeneste fra andre tjenester i

fagorganisasjonen) og skattefradraget t tilknyttet medlemskontingenten. Årsaken til at vi har ekskludert parameter S er at vi ikke har noen forutsetninger for å si hvor mye nytte boliglånskunder får fra andre tjenester i fagorganisasjonen, og at dette varierer fra person til person. Skattefradraget t er ekskludert fordi fradraget krever arbeidsinntekt, som ikke alle medlemmer i fagorganisasjoner har (Skatteetaten 2016c). Formel 6.8 er derfor forenklet til formel 7.1.

Formel 7.1 - Forenklet lønnsomhetsvurdering

$$F > M$$

F inneholder kostnader for både ordinært- og kollektivt boliglån, mens M kun er en kostnad ved kollektive boliglån. Formel 7.2 viser ulikheten i formel 7.1 etter at inputparameterne er satt inn og manipuleringer er foretatt (se vedlegg 6). Manipuleringene har ført til en ulikhet hvor kostnadene ved et ordinært boliglån er på høyre av ulikhetstegnet og kostnadene ved et kollektivt boliglån er på venstre side av ulikhetstegnet.

Formel 7.2 - Kontantstrømmer for kollektive boliglån versus ordinære boliglån

$$\sum_{n=1}^N M_n + \sum_{n=1}^N R_n^A + \sum_{n=1}^N TG_n^A + EG_0^A < \sum_{n=1}^N R_n^M + \sum_{n=1}^N TG_n^M + EG_0^M$$

Vi beregner videre effektiv rente av kontantstrømmene i formel 7.2, som gir ulikheten i formel 7.3. Metode for beregning av effektiv rente blir forklart i neste avsnitt. Leddet til venstre representerer nå den effektive kostnaden (i prosent) individet vil ha for et boliglån gjennom en kollektiv boliglånsavtale, mens leddet til høyre representerer den effektive kostnaden (i prosent) ved et ordinært boliglån.

Formel 7.3 – Effektive rente for medlemskunder versus ordinære kunder

$$r_{effektiv}^A < r_{effektiv}^M$$

De effektive rentene er beregnet med utgangspunkt i «forskrift 7. mai 2010 nr. 654 om kredittavtaler mv.». Forskriften tar for seg hvordan effektiv rente i en kredittavtale mellom en kredittgiver og en kredittkunde skal beregnes. Av forskriften kommer dette frem i kapittel 3. Videre fremkommer en matematisk formel i paragraf 6 som skal benyttes ved beregning av effektiv rente, og denne formelen er benyttet i vår modell. Modellen analyserer om det isolert sett er lønnsomt for privatpersoner å være medlem i fagorganisasjon for å ta opp boliglån gjennom en

kollektiv boliglånsavtale, i forhold til ikke å melde seg inn og ta opp et ordinært boliglån. Gjennom beregning av effektiv rente for begge alternativene kan vi se når det er lønnsomt å melde seg inn i en fagorganisasjon for å ta opp boliglån.

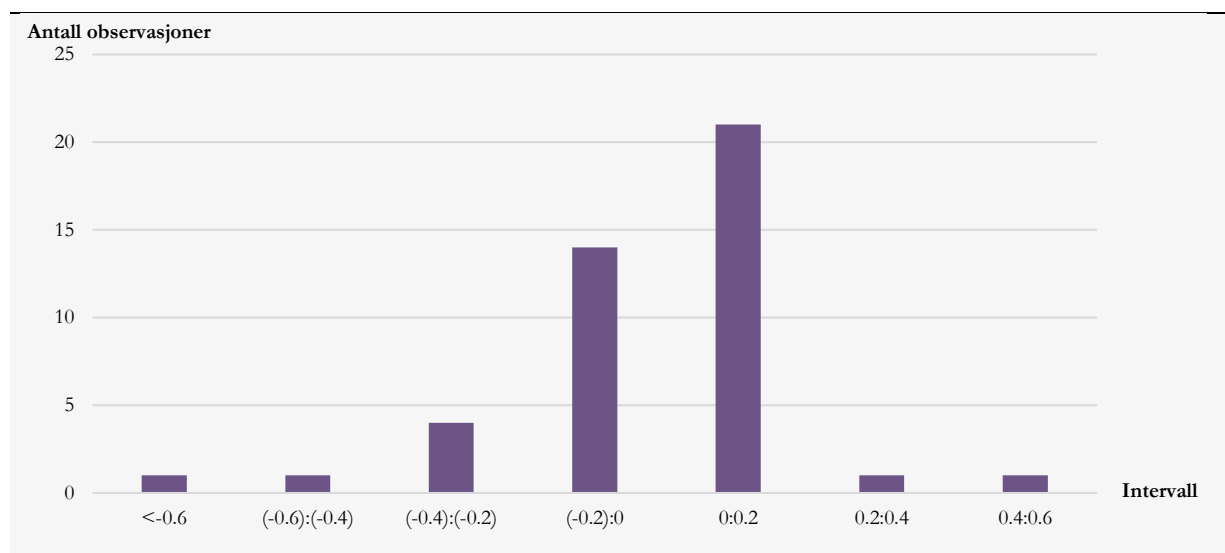
For medlemskunder er også medlemskontingenten (parameter M) inkludert i effektiv rente. I «forskrift 7. mai 2010 nr. 654 om kredittavtaler mv.» paragraf 7 første ledd bokstav a kommer det frem at «Som kredittkostnader regnes kostnader, herunder rente, provisjon, gebyr, avgifter og andre utgifter som kredittkunden skal betale i forbindelse med kreditten...». Videre kommer det frem i paragraf 7 første ledd bokstav c at «Hvis nominell rente eller andre kredittkostnader i medhold av kredittavtalen kan variere, og det ikke er mulig å fastsette disse på beregningstidspunktet, skal det forutsettes at nominell rente og andre kredittkostnader er konstante i forhold til utgangsnivået og anvendes inntil kredittavtalen utløper». For å inkludere medlemskontingenten i den effektive renten, må vi anse den som en kredittkostnad. Dette er realistisk dersom vi ser på medlemskontingenten som en kostnad kunden betaler for å få bankenes laveste rente og kostnader, som er tilfellet i modellen. Kontingenten behandles derfor som en kredittkostnad etter paragraf 7 første ledd bokstav a. Medlemskontingenter settes årlig og kan variere, og derfor vil den i modellen også omfattes av paragraf 7 første ledd bokstav c (den vil holdes konstant ut ifra dagens sats). Således behandles den på samme måte som et termingebyr, bortsett fra at kontingenten oppstår årlig.

For å kunne beregne den effektive renten har vi som input i formel 7.2 først utarbeidet en oversikt over størrelsen på medlemskontingent basert på inntekt. I vedlegg 7 har vi hentet inn generelle satser for medlemskontingent fra alle fagorganisasjoner i populasjonslisten (vedlegg 3). I vedlegg 7a under kolonnen «Kontingent» kommer det frem hva en privatperson med inntekt lik gjennomsnittsinntekten i Norge (avrundet til nærmeste tusen, som utgjør 520 000 kroner (Statistisk Sentralbyrå 2016d)), må betale i årlig kontingent ved innmelding per 01.01.2016. Videre baserer input faktorene for R_n , TG_n og EG_0 seg på vilkår for en privatperson som ønsker å ta opp et lån på 2 000 000 kroner med en belåningsgrad på 75 %, nedbetalingstid på 20 år og flytende rente. Tallene er hentet fra kapittel 4 (ordinære kunder) og kapittel 6 (medlemskunder), hvor tallene er basert på vilkår fra avtalebanken kunden kan få kollektiv boliglånsavtale i. I vedlegg 8 fremkommer alle tallene som er brukt som input i modellen avhengig av hvilken fagorganisasjon kunden er medlem i. Vi har ekskludert alle fagorganisasjoner under LO i modellen grunnet tidsbegrensningen til utredningen, da fagorganisasjonene under LO har avtale med en allianse bestående av 16 banker med ulike renter.

I vedlegg 8a er effektiv rente beregnet for en privatperson som ønsker å ta opp et lån som beskrevet i eksempelet over. Effektiv rente vises både for et lån gjennom en kollektiv boliglånsavtale, og utenfor kollektiv boliglånsavtale uten medlemskap i fagorganisasjonen. Videre inneholder vedlegg 8b en liste over kritiske verdier. De viser hvor mye en input faktor må endres før det vil være like lønnsomt å benytte den kollektive boliglånsavtalen som et ordinært boliglån i samme bank. Dette gitt at de andre faktorene holdes konstante. Det samme er gjort for unge boliglånskunder, altså de som er omfattet av avtalebankenes avtaler for «unge». Beregninger av effektive renter er gitt i vedlegg 8c, mens kritiske verdier er gitt i vedlegg 8d.

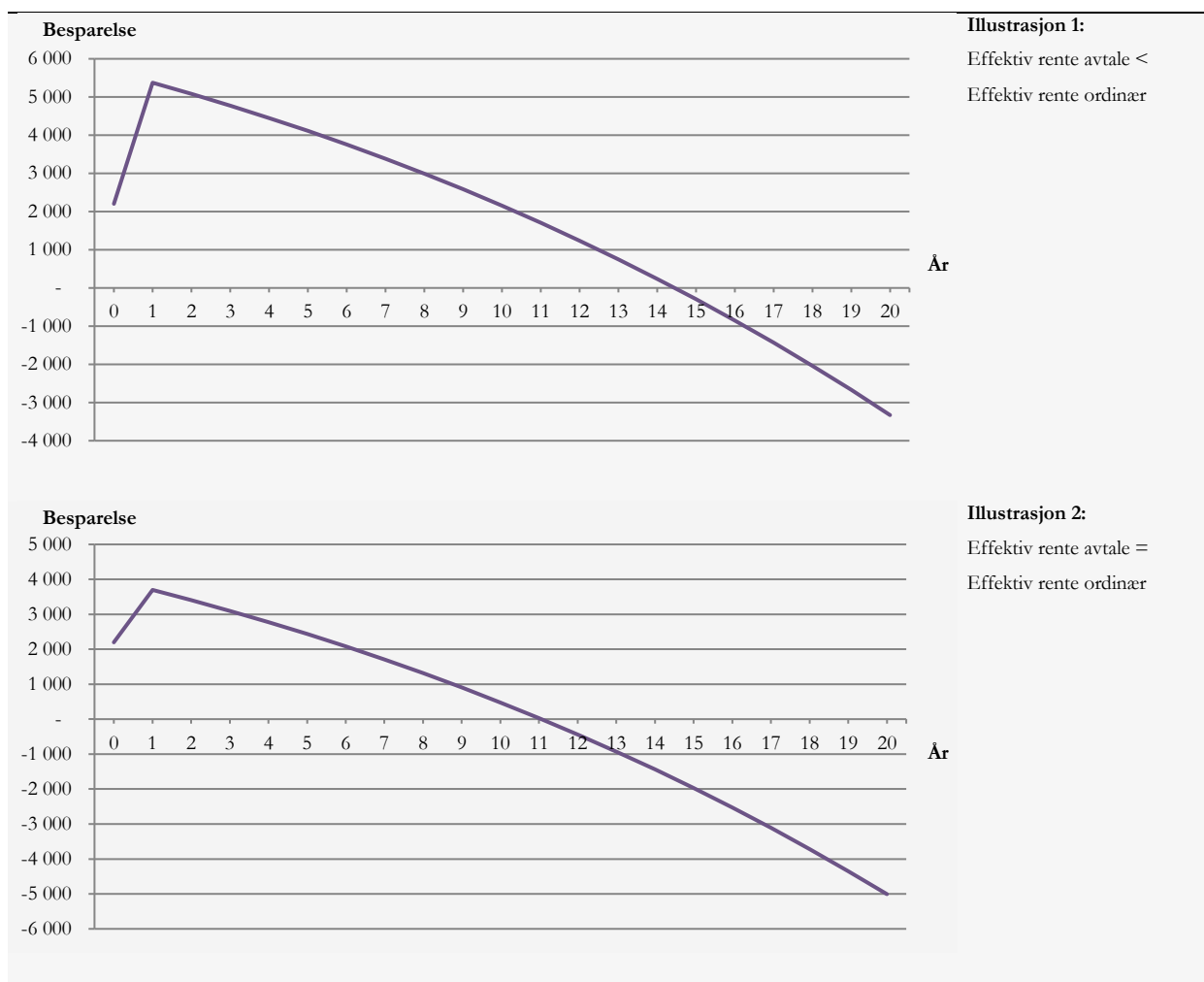
Resultatene fra modellen viser at det i 23 av 43 tilfeller (ekskludert «unge» boliglånskunder) er lønnsomt å melde seg inn i en fagorganisasjon kun for boliglånet isolert sett, det vil si at $r_{effektiv}^A < r_{effektiv}^M$. Figur 7.3 viser differansen mellom de effektive rentene i alle de 43 tilfellene, og illustrerer at det stort sett er små forskjeller (både positive og negative) mellom de effektive rentene. Dette betyr at i de fleste tilfellene er besparelsene på boliglånet gjennom fagorganisasjonen så store at det omtrent dekker hele medlemskontingenten. Ved inkludering av skattefradrag på medlemskontingenten (parameter t), vil også flere av avtalene med negativ differanse isolert sett være lønnsomme. Medlemmer i fagorganisasjoner har også en rekke andre medlemsfordeler i fagorganisasjonen (parameter S), som forsterker indikasjonene på at kollektive boliglån er svært lønnsomt for privatpersoner.

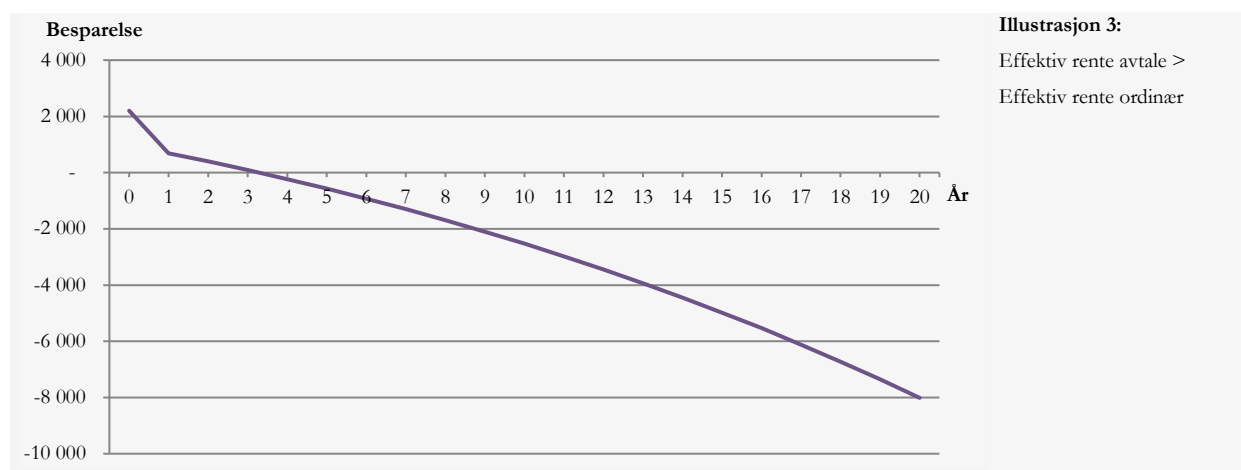
Figur 7.3 - Histogram, forskjeller i effektiv rente mellom kollektivt- og ordinært boliglån



I figur 7.4 har vi fremstilt årlige kontantstrømmer basert på modellen for tre kollektive boliglånsavtaler innenfor Akademikerne; 1) avtalen med høyest positiv differanse i effektiv rente,

Figur 7.4 - Kontantstrømoppstilling av besparelser





7.3 Konkurransen om kollektive boliglånsavtaler

Denne delen tar for seg konkurransen i markedet for kollektive boliglån. Vi anser kun konkurransen blant banker om å vinne kollektive boliglånsavtaler som relevant, siden det virker som om konkurransen utelukkende foregår mellom bankene. Vi har ikke funnet noen antydninger til konkurranse blant fag- eller hovedorganisasjoner, selv om det teoretisk kan være konkurranse om å oppnå de beste avtalene for å tiltrekke seg medlemmer. Vi fokuserer på tre aspekter ved konkurransen; 1) konkurranseintensiteten blant aktive banker i markedet for kollektive boliglån, 2) hvilke faktorer som er viktige i konkurransen og 3) eventuelle konkurransekjevheter. Vi har benyttet både kvalitativ og kvantitativ metode, men har ikke benyttet statistisk generalisering eller signifikanstester ettersom det er stor grad av åpne spørsmål og få enheter i nettoutvalgene som analyseres.

Den viktigste variabelen for å måle konkurranseintensiteten i markedet er gjennom en variabel som tar for seg dette direkte. Variabelen er inkludert i undersøkelsen til alle landsdekkende avtalebanker, og tar for seg hvordan bankene opplever konkurransen om å vinne kollektive boliglånsavtaler. Resultatene fra variabelen er vist i tabell 7.7, og er basert på en skala med åtte svaralternativer (hvor 1 representerer «ingen konkurranse og 8 representerer «svært høy konkurranse»). Et utvalgsgjennomsnitt og median på 7,5 indikerer at det er svært høy konkurranse mellom bankene om å vinne avtalene. Både variasjonsbredden og kvartilbredden ble 1 for denne variabelen, og standardavviket ble 0,55. Dette betyr at det er liten spredning og variasjon i svarene, og indikerer at det er stor grad av enighet om at konkurranseintensiteten på markedet er svært høy.

Tabell 7.7 - Måletall, konkurranseintensitet

Måletall	Landsdekkende
Gjennomsnitt	7,50
Std.avvik	0,55
Median	7,50
Modus	7+8
Variasjonsbredde	1
Kvartilbredde	1,00

Vi har videre forsøkt å kartlegge hvordan kollektive boliglånsavtaler påvirker strategiene bankene benytter i boliglånsmarkedet. Vi har inkludert en variabel som tar for seg dette forholdet, og om det benyttes forskjellige strategier for boliglånskunder gjennom kollektive boliglånsavtaler versus ordinære boliglånskunder. Variabelen er inkludert til utvalgte landsdekkende avtalebanker. Vi har benyttet et åpent spørsmål, og svarene varierer mye for denne variabelen. Bank 1 og Bank 4 har ikke svart om de benytter ulike strategier mellom de to nevnte gruppene av boliglånskunder. Bank 1 svarte likevel at «utfordringen i dagens marked er at det er utstrakt individuell prising innenfor alle segmenter, uavhengig av kollektive avtaler». Bank 4 legger også til at de må være konkurransedyktige ovenfor alle kundene de ønsker, både kunder gjennom kollektive boliglånsavtaler og kunder utenfor avtalene. Bank 2 og Bank 3 svarte litt mer utfyllende. Bank 2 argumenterer for at avtalen deres gir dem en «anker-pris» i markedet gjennom å tilby en gruppering mer spissede priser. Dette gjør at de fremstår som svært konkurransedyktige. Bank 3 argumenterer for at det er forskjeller i akkvisisjonsprosessen mellom medlemskunder og ordinære kunder. Forskjellene består i at tillitten til medlemskundene er vesentlig høyere, og at medlemmene oppfatter at vilkårene som organisasjonene har forhandlet frem har høy troverdighet. De argumenterer videre for at kommunikasjonsprosessen er annerledes, ved at kommunikasjonen kan foregå samlet til medlemmene gjennom blant annet medlemsblader. For ordinære kunder foregår kommunikasjonen separat til hver kunde.

Gjennom vår forbrukerundersøkelse har vi kartlagt forhold i markedet for kollektive boliglån som også er aktuelle for konkurransen i markedet. Utvalget er som nevnt ikke statistisk representativt, og er basert på ikke-sannsynlighetsutvelgelse. Resultatene fra denne undersøkelsen er derfor kun indikasjoner på forholdene vi tar for oss. Det første forholdet omhandler hvor stor andel av boliglånskundene i undersøkelsen som har eller har hatt boliglån gjennom en fagorganisasjon. Av alle enhetene i undersøkelsen med boliglån, svarte omtrent 5 % at de har eller har hatt. Rundt 59 % av alle enhetene med boliglån i undersøkelsen er/har vært med i en

fagorganisasjon, og cirka 8 % av disse svarte at de har eller har hatt boliglån gjennom fagorganisasjonen. Videre har vi forsøkt å kartlegge hvilke faktorer enhetene har lagt vekt på når de eventuelt har tatt opp boliglån gjennom fagorganisasjoner, og hvilke faktorer de har lagt vekt på når de eventuelt har flyttet boliglånet fra en kollektiv boliglånsavtale. Svarene tyder på at årsaken til å velge lån gjennom fagorganisasjoner er lavere rente. Av de som er medlem av en fagorganisasjon eller har vært medlem tidligere, har 16 av 17 besvart at lavere rente var en viktig årsak. Kun én har svart at lavere etablerings- og depotgebyr var en viktig faktor. De samme årsakene går igjen ved flytting av boliglån gjennom en fagorganisasjon til en annen aktør. 6 av 6 respondenter har svart at lavere rente var årsaken, og 2 av 6 svarte at lavere etablerings- og depotgebyr var årsaken. Vi har også spurt enhetene som ikke har vært deltakere i markedet for kollektive boliglån om hvorfor de ikke har tatt opp lånet gjennom fagorganisasjonen de er/har vært medlem av. Svarene varierer, men den viktigste årsaken er at de ikke har kjennskap til om det er tilbudt (cirka 31 %). 25 % svarte at lavere rente var årsaken, mens omtrent 22 % svarte at de ikke var medlem i fagorganisasjonen da de tok opp boliglånet. Omtrent 13 % svarte at boliglån ikke var tilbudt som en medlemsfordel, og cirka 11 % svarte at de hadde andre banktjenester i en annen bank. Veldig få mente at årsaken var for høye byttekostnader i kroner (cirka 1 %) eller at det var for arbeidskrevende å bytte (cirka 2 %).

Tallene i avsnittet ovenfor indikerer at lav rente er den viktigste faktoren for medlemskunder, både når de skal ta opp boliglån gjennom kollektiv boliglånsavtale og når de flytter sitt boliglån fra en kollektiv boliglånsavtale. Lave etablerings- og depotgebyrer er også en viktig faktor, noe som virker logisk ettersom flere av avtalebankene tilbyr konkurransedyktige vilkår for medlemskunder gjennom lavere etablerings- og depotgebyrer. Resultatene fra undergruppen i undersøkelsen med forbrukere som har tenkt til å ta opp boliglån innen 12 måneder støtter indikasjonene ovenfor. Den viktigste faktoren når de skal ta opp boliglån er lav rente (cirka 82 %). Lave etablerings- og depotgebyrer er også sentralt (cirka 37 %), mens omtrent 21 % har svart at en viktig faktor er å samle alle banktjenester i samme bank. En stor forskjell mellom boliglånskunder i dag og fremtidige boliglånskunder i vår utvalgsundersøkelse, er andelen som er medlem i fagorganisasjon. Kun rundt 30 % av fremtidige boliglånskunder er medlem av en fagorganisasjon, mens omtrent 59 % av boliglånskunder i dag er medlem. Rundt 54 % av alle fremtidige boliglånskunder som ikke er medlem av fagorganisasjoner har svart at de kan bli medlem av en fagorganisasjon, mens omtrent 31 % har svart at de ikke vet. Vi ser også en tendens til at fremtidige boliglånskunder i mindre grad har kunnskap om boliglån tilbys gjennom fagorganisasjonen de er med i, ettersom cirka 64 % svarte at de ikke vet om dette tilbys. Dette var

i undersøkelsen den viktigste årsaken til at boliglånskunder ikke hadde tatt opp boliglånet gjennom en fagorganisasjon, så vi kan trekke en parallell mellom undergruppene.

Til slutt har vi ønsket å kartlegge om det eksisterer konkurranseskjevheter på markedet for kollektive boliglån. Vi har tatt for oss eventuelle konkurranseskjevheter knyttet til regulering og tilsyn gjennom Basel-regelverket og CRD-direktivene. Dette er gjort ved å inkludere en variabel som tar for seg tanker om forskjeller i kapitalkrav mellom norske bankforetak og filialer av utenlandske bankforetak. Variabelen er inkludert til alle landsdekkende banker siden vi forventer at alle landsdekkende banker er godt kjent med regelverkene. Spørsmålet er formulert som et åpent spørsmål. Svarene vi mottok er varierende. Grunnet konfidensialitetshensyn har vi ikke inkludert hver enkelt bank sitt svar, men har oppsummert hvilke synspunkter som kom frem i undersøkelsene. Noen banker argumenterer for at utenlandske bankforetak har konkurransemessige fortrinn i forhold til norske bankforetak. Momenter som blir nevnt er blant annet at det fører til at filialer av utenlandske bankforetak kan operere med en annen prisstruktur enn norske bankforetak. Andre banker svarte at forskjellene er minimale, og at effekten på konkurranse er svært liten eller fraværende. Enkelte banker var også nøytrale til dette området, og forholder seg kun til regelverket som er gjeldende. Totalt sett er det vanskelig å komme frem til en entydig konklusjon ut fra disse svarene, ettersom svarene er veldig varierte.

7.4 Forhandlingsmakt

Vi har kartlagt og analysert hvordan kollektive boliglånsavtaler påvirker forhandlingsmakten til boliglånskunder og potensielle boliglånskunder, både for medlemskunder og for ordinære boliglånskunder. Analysen baserer seg på en sammensatt variabel som tar for seg hvordan enhetene i de ulike undersøkelsene mener at kollektive boliglånsavtaler påvirker forhandlingssituasjonen for medlemskunder og for ordinære kunder. Vi har inkludert denne variabelen til alle bankforetak i utvalgene. Vi har i tillegg inkludert enkeltvariabelen for medlemskunder i undersøkelsen til hovedorganisasjoner, men ikke for ordinære kunder fordi vi ikke forventer at hovedorganisasjonene har kompetanse og erfaring med ordinære boliglånskunder. Vi har valgt å slå sammen lokale- og regionale bankforetak, fordi bankene i disse kategoriene har omtrent samme grad av aktivitet i markedet for kollektive boliglån. Dette støttes ved at utvalgsgjennomsnittene ikke er signifikant forskjellig ved t-test for begge enkeltvariablene (p-verdi på cirka 0,69 for medlemskunder og cirka 0,99 for ordinære kunder). Tabell 7.8 viser resultater fra variablene i de ulike undersøkelsene, inkludert utregnede konfidensintervall.

Variabelen er presentert på en skala med åtte svaralternativer, hvor 1 representerer redusert forhandlingsmakt og 8 representerer økt forhandlingsmakt.

Tabell 7.8 - Måletall, forhandlingsmakt

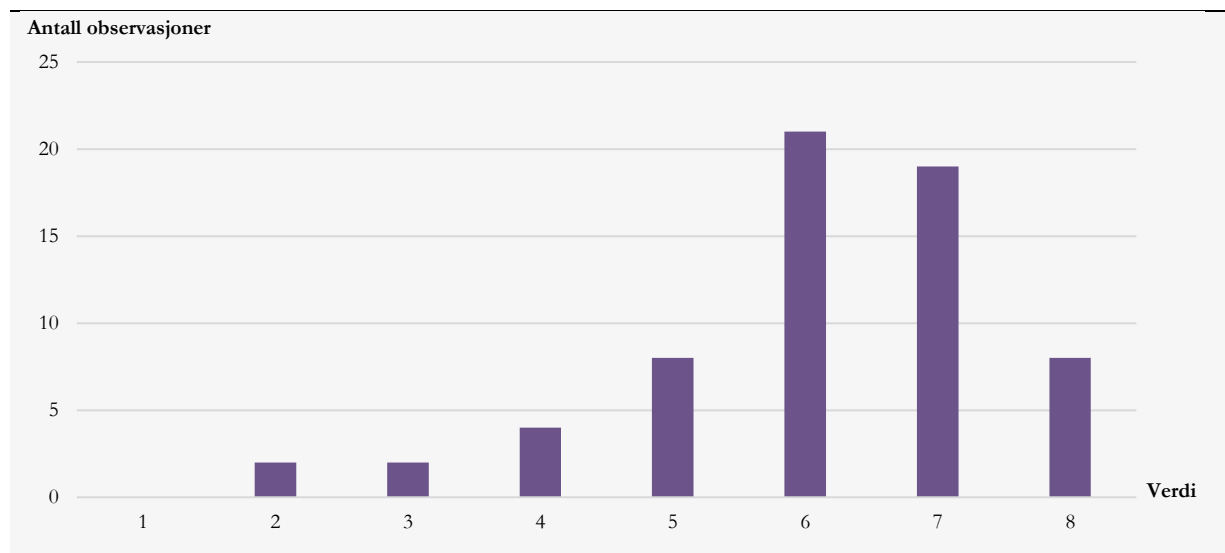
Måletall	Lokale og regionale		Landsdekkende	
	<i>Medlem</i>	<i>Ikke medlem</i>	<i>Medlem</i>	<i>Ikke medlem</i>
Gjennomsnitt	5,98	4,12	6,86	5,29
Std.avvik	1,42	1,43	1,07	1,70
Median	6,00	4,00	7,00	6,00
Modus	6	4	7	3+6+7
Variasjonsbredde	6	6	3	4
Kvartilbredde	2,00	2,00	1,00	4,00
KI nedre grense	5,67	3,81	6,07	4,03
KI øvre grense	6,30	4,44	7,64	6,54

Måletall	Samlet bankforetak		Hovedorganisasjoner	
	<i>Medlem</i>	<i>Ikke medlem</i>	<i>Medlem</i>	<i>Ikke medlem</i>
Gjennomsnitt	6,08	4,25	7,00	-
Std.avvik	1,41	1,49	1,73	-
Median	6,00	4,00	8,00	-
Modus	6	4	8	-
Variasjonsbredde	6	6	4	-
Kvartilbredde	1,50	2,00	2,00	-
KI nedre grense	5,78	3,94	-	-
KI øvre grense	6,37	4,56	-	-

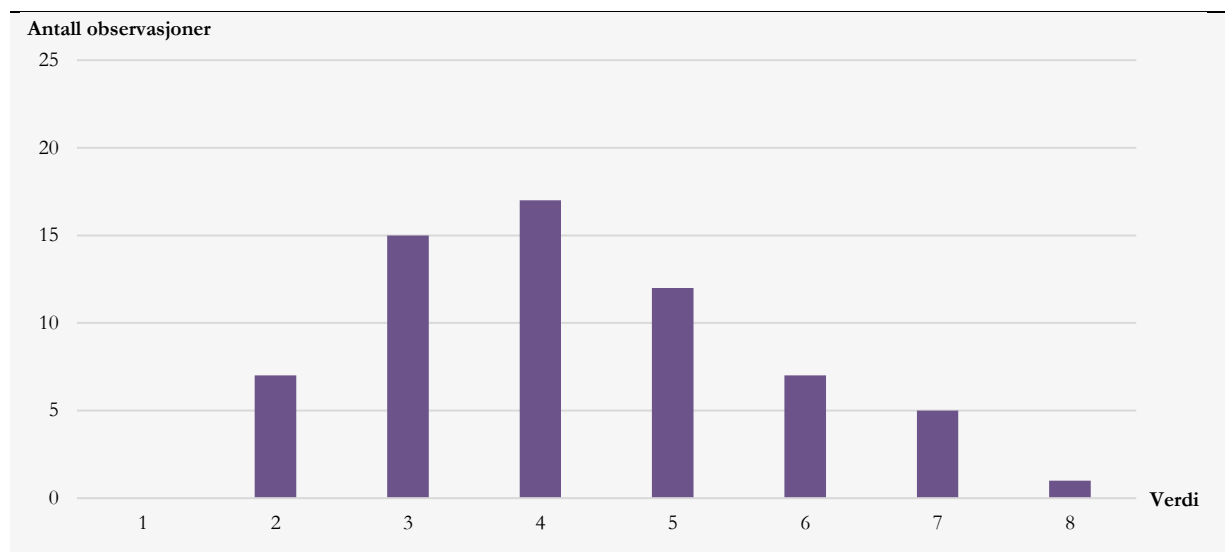
Ved å se på gjennomsnitt og median for de individuelle kategoriene (landsdekkende banker, lokale- og regionale banker samt hovedorganisasjoner), ser vi at tallene er relativt høye for enkeltvariabelen som tar for seg forhandlingsmakt for medlemskunder. Gjennomsnittene ligger på mellom 5,98 og 7, mens medianene ligger på mellom 6 og 8. Dette indikerer at bankene og hovedorganisasjonene mener at kollektive boliglånsavtaler fører til økt forhandlingsmakt for medlemskunder. Variabelen som tar for seg forhandlingsmakten til ordinære kunder viser derimot at gjennomsnittene for alle grupperingene er lavere (hovedorganisasjoner har ikke fått denne enkeltvariabelen). Gjennomsnittet og medianen er henholdsvis 4,12 og 4 for lokale- og regionale banker, og 5,29 og 6 for landsdekkende banker. Dette indikerer at bankene i mindre grad mener at kollektive boliglånsavtaler fører til økt forhandlingsmakt for boliglånskunder utenfor kollektive boliglånsavtaler.

Grunnet lav utvalgsstørrelse og relativt stor spredning for landsdekkende banker, vil separate konfidensintervaller for kategoriene av bankforetak bli store og vanskelig å tolke. En mer hensiktsmessig måte er å slå sammen svarene for begge kategorier av bankforetak når konfidensintervall beregnes. Dette har vi gjort i tabell 7.8 under «samlet bankforetak». Vi ser at konfidensintervallene for medlemskunder og ordinære kunder ikke er overlappende, og at konfidensintervallet for medlemskunder alltid har en høyere verdi enn for ordinære kunder. Dette gir statistisk grunnlag for å si med 90 % sannsynlighet at bankene totalt sett mener at kollektive boliglånsavtaler påvirker forhandlingsmakten positivt i større grad for medlemskunder enn ordinære boliglånskunder. En innholdsmessig tolkning av konfidensintervallene tilsier at det er stor forskjell på enkeltvariablene (1,22 i differanse mellom laveste verdi for medlemskunder og høyeste verdi for ordinære kunder). Det er også interessant å se på fordelingen til ordinære kunder i forhold til medlemskunder. I figur 7.5 og 7.6 ser vi at medlemskunder har en negativ skjevfordeling (økt forhandlingsmakt), mens ordinære kunder har en liten positiv skjevfordeling (reduisert forhandlingsmakt). Skjevfordelingene er på -0,99 og 0,45 for henholdsvis medlemskunder og ordinære kunder. Dette støtter indikasjonene basert på gjennomsnitt, median og modus om at bankene mener at kollektive boliglånsavtaler i stor grad påvirker forhandlingssituasjonen positivt for medlemskunder. Skjevfordelingen indikerer at forhandlingsmakten for ordinære kunder som følge av kollektive boliglånsavtaler i noen grad blir negativt påvirket, som støttes av både gjennomsnitt, median og modus. Kurtosen for fordelingene er 1,05 og -0,43 for henholdsvis medlemskunder og ordinære kunder, som betyr at fordelingen er leptokurtisk for medlemskunder og platykurtisk for ordinære kunder. Dette indikerer at observasjonene for medlemskunder i større grad er sentrert rundt gjennomsnittet enn for ordinære kunder, og at ekstreme verdier for ordinære kunder er mer sannsynlig enn for medlemskunder. Dette forsterker momentet om at medlemskunder får høyere forhandlingsmakt som følge av kollektive boliglånsavtaler. Det indikerer også at det er mer usikkerhet rundt effektene på forhandlingsmakt for ordinære kunder.

Figur 7.5 - Forhandlingsmakt medlemskunder



Figur 7.6 - Forhandlingsmakt ordinære kunder



Vi har utført t-tester på begge enkeltvariablene for å se om populasjonsgjennomsnittene varierer mellom lokale- og regionale bankforetak og landsdekkende bankforetak. For medlemskunder ble p-verdiene i testen 0,0974 for konservativ metode og 0,0819 ved bruk av «the Welch-Satterthwaite-equation». For ordinære kunder ble p-verdiene 0,1340 for konservativ metode og 0,1264 ved bruk av «the Welch-Satterthwaite-equation». Dette gir grunnlag for å si at det eksisterer forskjeller i populasjonsgjennomsnittene for medlemskunder på et 90 % konfidensnivå, men ikke for ordinære kunder. P-verdien er likevel relativt lav, så vi ser at det er noe forskjeller i nettoutvalget selv om det ikke kan generaliseres til populasjonen på et 90 % konfidensnivå. Dersom vi utfører en innholdsmessig tolkning av utvalgsgjennomsnittene for lokale- og regionale

banker versus landsdekkende banker, ser vi at de landsdekkende bankene i nettoutvalget i større grad enn de lokale- og regionale bankene mener at kollektive boliglånsavtaler fører til høyere forhandlingsmakt for både medlemskunder og ordinære kunder. Forskjellen er spesielt stor for ordinære kunder, hvor de landsdekkende bankene i nettoutvalget totalt sett mener at ordinære kunder får økt forhandlingsmakt gjennom kollektive boliglånsavtaler. De lokale- og regionale bankene i vårt nettoutvalg mener derimot at ordinære kunder får redusert forhandlingsmakt gjennom kollektive boliglånsavtaler.

Som nevnt i kapittel 7.1 er landsdekkende banker svært aktive i markedet for kollektive boliglån, og i mye større grad enn lokale- og regionale banker. Derfor antar vi at resultatene fra de landsdekkende bankene vil være de mest reliable og valide for begge enkeltvariablene. Vi antar at resultatene fra hovedorganisasjonene for enkeltvariabelen medlemskunder også har stor grad av reliabilitet og validitet, fordi de er svært delaktige i markedet for kollektive boliglån. Vi ser at utvalgsgjennomsnittet for de landsdekkende bankene i stor grad er sammenfallende med populasjonsgjennomsnittet for hovedorganisasjonene på denne enkeltvariabelen. Spredningen er betydelig større for hovedorganisasjonene, som tyder på at det er større uenighet blant hovedorganisasjonene enn det er blant de landsdekkende bankene. De andre målene for middelerverdi og spredning er ikke gode mål for sammenligning i denne situasjonen, fordi populasjonen for hovedorganisasjoner kun består av fire enheter.

Vi har også inkludert en variabel som går direkte på forhandlingsmakten til hovedorganisasjoner. Variabelen tar for seg i hvilken grad hovedorganisasjonene ved forrige forhandling opplevde at de kunne påvirke vilkårene i den kollektive boliglånsavtalen med avtalebanken. Spørsmålet ble ikke besvart av Unio, men både LO og Akademikerne mener at de hadde gode muligheter til å påvirke vilkårene. LO la til at de mente de kunne påvirke vilkårene gjennom hele forhandlingsprosessen. YS svarte at boliglån kun er en del av en bred avtale med Gjensidige som inkluderer blant annet forsikringer. Vi tolker svarene som at hovedorganisasjonene mente at de kunne påvirke vilkårene, som igjen indikerer at forhandlingsmakten til organisasjonene (og dermed også medlemskundene) er høy.

7.5 Markedet for kollektive boliglån i fremtiden

Det følger nå en gjennomgang av hvordan markedet for kollektive boliglån vil se ut i fremtiden, både basert på noen direkte utviklingstrekk og noen generelle trekk. Enhetene vi har inkludert er hovedsakelig de største aktørene på markedet for kollektive boliglån (hovedorganisasjoner og

landsdekkende avtalebanker), fordi det kreves mye kunnskap og erfaring om markedet for kollektive boliglån for å besvare variablene i dette kapittelet. Hovedorganisasjonene har god kunnskap om disse forholdene fordi dette er svært relevant for dem, og de landsdekkende bankene har god kunnskap om dette fordi det påvirker deres strategier på boliglånsmarkedet. Svarene vurderes på denne bakgrunn som reliable og valide. Vi har også inkludert en relevant variabel fra fagorganisasjonene, som er delt mellom flere undergrupper i nettutvalget. Populasjonene, utvalgene og undergruppene er små, og vi har derfor ikke benyttet statistisk generalisering eller signifikanstester.

Vi har inkludert en sammensatt variabel med to enkeltvariabler for å se på noen direkte forhold om markedet for kollektive boliglån i fremtiden. Variablene omhandler enhetenes tanker om fremtidig sammensetning av medlemmer i organisasjonene som tilbys kollektive boliglånsavtaler, hvor vi har lagt vekt på størrelse og homogenitet. Variablene er inkludert til utvalgte landsdekkende banker og til hovedorganisasjoner. Resultatene for variabelen som tar for seg fremtidig størrelse på organisasjonene er vist i tabell 7.9, og er basert på en skala med åtte svaralternativer (1 representerer mindre grupperinger og 8 representerer større grupperinger).

Tabell 7.9 - Måletall fremtidig størrelse

Måletall	Landsdekkende	Hovedorganisasjoner
Gjennomsnitt	7,00	6,00
Std.avvik	0,82	1,63
Median	7,00	6,00
Modus	7	4+6+8
Variasjonsbredde	2	4
Kvartilbredde	1,00	-

Vi ser at både bankene og hovedorganisasjonene tror at størrelsen på organisasjoner som tilbys kollektive boliglånsavtaler vil øke i fremtiden. Dette gjelder spesielt for bankene, som i tillegg til å ha et høyere utvalgsgjennomsnitt, har lavere spredning på variabelen. For hovedorganisasjoner har kun tre av de fire besvart spørsmålet, og svarene varierer fra 4 til 8. Det er vanskelig å gi noen pålitelige indikasjoner ut fra disse resultatene, selv om variabelen totalt sett indikerer at fag- og hovedorganisasjoner som tilbys kollektive boliglånsavtaler vil bli større i fremtiden.

Den andre enkeltvariabelen kartlegger enhetenes tanker om fremtidig homogenitet i fag- og hovedorganisasjoner som tilbys kollektive boliglånsavtaler. Resultatene er presentert i tabell 7.10,

og er også basert på en skala med åtte svaralternativer (1 representerer mer homogene grupperinger og 8 representerer mer heterogene grupperinger). Alle besvarte spørsmålet.

Tabell 7.10 - Måletall fremtidig homogenitet

Måletall	Landsdekkende	Hovedorganisasjoner
Gjennomsnitt	3,50	5,25
Std.avvik	2,65	1,79
Median	3,00	5,00
Modus	1+2+4+7	5
Variasjonsbredde	4	5
Kvartilbredde	4,00	2,50

Vi ser at spredningen i verdier for denne variabelen er stor. Dette gir uttrykk for at det er ulike meninger om hvordan homogeniteten vil bli i fremtiden. Utvalgsgjennomsnittet til bankene er betydelig mindre enn populasjonsgjennomsnittet til hovedorganisasjonene (1,75 i differanse), og gjennomsnittene gir uttrykk for ulike meninger (bankene gir uttrykk for mer homogene grupperinger, mens hovedorganisasjonene gir uttrykk for mer heterogene grupperinger). Det er derfor vanskelig å kartlegge enhetenes meninger totalt om dette forholdet. Det virker som summen av alle svarene indikerer at homogeniteten ikke vil forandres mye, og at det dermed ikke forventes store endringer i fremtiden.

Vi har inkludert en variabel til alle landsdekkende banker i nettoutvalget og til hovedorganisasjonene om generelle tanker om utviklingen i omfanget av kollektive boliglånsavtaler i fremtiden. Variabelen ble presentert som et åpent spørsmål for å få eventuell tilleggsinformasjon. Blant hovedorganisasjonene er det en viss enighet om at omfanget vil øke. Akademikerne mener at det vil bli «en viss økning», og YS mener at kollektive boliglånsavtaler «blir stadig viktigere». Unio svarte kun at de håper på en økning i omfang. LO svarte derimot mer utfyllende, men nevnte kun spesifikke forhold om sin egen avtale som ikke er relevant i denne sammenhengen. Blant bankene er det svært varierende synspunkter. Bank 3 og Bank 10 er enige om at omfanget vil øke. Bank 10 forventer at «flere organisasjoner går sammen for å forhandle frem kollektive avtaler». Bank 3 har lagt til at fagforbundene benytter boliglånsavtaler som lokkemiddel for å skaffe medlemmer, og peker på at det er svært lønnsomt for medlemskunder å benytte kollektive boliglånsavtaler. Bank 9 er delvis enig med Bank 3. De mener at fagforeninger og fagforbund alltid vil det beste for sine medlemmer. Derfor vil kollektive boliglånsavtaler være relevant fremover, men det er vanskelig å si noe om omfanget i fremtiden. Bank 2 er også enig

med Bank 3 om at kollektive boliglånsavtaler fungerer som en markedsføringskanal, men legger til at dette kun gjelder for fagorganisasjonene (ikke hovedorganisasjonene). Bank 2 er usikre på om omfanget vil øke eller forbli det samme, men legger til at «kollektiv prising av mindre homogene grupper (som for eksempel Unio og LO) er krevende for en større bank». Dette fordi det «ville slått rett ut på bunnlinjen deres». Vi tolker dette som kannibaliseringseffektene vi omtalte som K i formel 6.1. Bank 4 har kun besvart dette spørsmålet i forhold til deres deltakelse, hvor de antyder at de kommer til å ta et tydeligere grep om markedet. Bank 1 og Bank 7 sine svar avviker mest fra de andre. Bank 1 svarer at de forventer færre avtaler i fremtiden, men at det vil være stor konkurranse om avtaler med store studentgrupper med fremtidig sikker jobb og høy inntekt. Bank 7 mener at kollektive boliglånsavtaler vil være relevant i fremtiden, men at det er krevende grunnet marginpress. Bank 8 hadde ikke noen synspunkter om dette forholdet. Totalt sett er det som nevnt vanskelig å se noen spesifikke og konkrete indikasjoner på dette forholdet. Mye av innholdet i svarene er imidlertid interessant for andre forhold i utredningen, og vil bli utdypet i drøftingen i kapittel 8.

Til slutt har vi analysert hvor betalingsdyktige fagorganisasjonene mener at deres medlemmer er. Vi har gjort dette gjennom en variabel som tar for seg fagorganisasjonenes oppfatning av betalingsdyktigheten til medlemmene, hvor vi spør om de forventer høyere, lavere eller uendret rente ved endring av eksisterende avtale. Vi har spurt fagorganisasjoner med avtale gjennom hovedorganisasjoner hvordan de forventer at renten hadde blitt ved inngåelse av en separat avtale, og vi har spurt fagorganisasjoner med separat avtale om hvordan de forventer at renten hadde blitt ved avtale gjennom en hovedorganisasjon de kan bli medlem i. Variabelen er utformet slik at kun betalingsdyktighet skal være en relevant faktor, ikke andre faktorer som for eksempel størrelse. Resultatene er vist i tabell 7.11.

Tabell 7.11 - Betalingsdyktighet i fagorganisasjoner

Avtale gjennom en hovedorganisasjon	Antall observasjoner
Lavere	6
Høyere	5
Uendret	5
Vet ikke	18
Sum	34

Separat avtale, mulighet til å bli med i hovedorganisasjon	Antall observasjoner
Lavere	1
Høyere	1
Uendret	-
Vet ikke	-
Sum	2

Separat avtale, ikke mulighet til å bli med i hovedorganisasjon	Antall observasjoner
Lavere	-
Høyere	-
Uendret	2
Vet ikke	-
Sum	2

Tabellen viser at mange av fagorganisasjonene som er medlem i en hovedorganisasjon svarte «vet ikke» på denne variabelen. Utover dette er det relativt likt fordelt på «høyere», «lavere» og «uendret» rente, som indikerer store variasjoner i betalingsdyktighet blant fagorganisasjonene innenfor hovedorganisasjonene. Dette tyder på at homogeniteten innenfor hovedorganisasjonene er relativt lav når det kommer til betalingsdyktighet. Fagorganisasjonene med separat avtale og med mulighet til å bli med i hovedorganisasjon har også delte meninger om dette forholdet. Det er to enheter som har besvart, hvor én har svart «lavere rente» og den andre har svart «høyere rente». Siden det kun er to enheter i denne undergruppen, er det vanskelig å gi noen konkrete indikasjoner på forholdet. Eventuelle indikasjoner gir samme antydninger som for fagorganisasjoner som er medlem i en hovedorganisasjon. For fagorganisasjonene med separat avtale som ikke har mulighet til å bli med i en hovedorganisasjon, besvarte begge enhetene «uendret rente». De samme begrensingene gjelder for denne undergruppen, men antydningene er de samme som for de tidligere nevnte undergruppene.

8. Drøfting

I dette kapittelet drøfter vi resultatene fra kapittel 7 opp mot problemstillingen, teorifundamentet (Del 2) og kartleggingen (kapittel 6). Kapittelet har samme inndeling som kapittel 7, bortsett fra at vi ikke omtaler «markedet for kollektive boliglån i fremtiden (7.5)» som en egen del, men drøfter dette temaet underveis i de fire andre delkapitlene (8.1-8.4).

8.1 Hvilke typer finansforetak har mulighet til å inngå kollektive boliglånsavtaler?

Analysen og funnene i kapittel 7.1 bekrefter at kollektive boliglånsavtaler favoriserer landsdekkende banker, og alle typer bankforetak er enige om dette. Dette underbygges ved å sammenligne aktiviteten til landsdekkende banker i markedet for kollektive boliglån (over 99 % av potensiell markedsandel) med aktiviteten til lokale- og regionale banker (under 1 % av potensiell markedsandel). Funnene viste også at lokale banker spesielt, men også regionale banker, anser kollektive boliglånsavtaler som mindre relevante for deres foretak.

En viktig konsekvens av dette funnet er at landsdekkende banker, spesielt store landsdekkende banker, har mulighet til å tilegne seg større markedsandeler i boliglånsmarkedet. Enkelte av bankene i undersøkelsene har implisert at de har hatt stor vekst i boliglånsmarkedet (se kapittel 7.2), og argumentert for at kollektive boliglånsavtaler er en del av grunnen til veksten. Dette tyder på at store markedsandeler i markedet for kollektive boliglån kan bidra til økt markedsandel i boliglånsmarkedet generelt.

Dersom store markedsandeler i markedet for kollektive boliglån fører til større markedsandeler i boliglånsmarkedet generelt, kan vi forvente at lokale- og regionale banker mister deler av kundemassen sin til landsdekkende banker. I spørreundersøkelsen til lokale- og regionale banker spurte vi bankene om de opplever at kunder flytter sine bank- og lånetjenester til andre banker gjennom kollektive boliglånsavtaler. Middelverdiene til både lokale- og regionale banker er veldig nær «nøytral», men de regionale bankene har indikert at de i noe større grad mister kunder til avtalebanker med kollektive boliglånsavtaler. Spredningen er større blant lokale banker enn regionale banker, som indikerer at det er mindre enighet om dette forholdet blant lokale banker enn blant regionale banker. Det er imidlertid ingen signifikant forskjell på populasjonsgjennomsnittene (p-verdi på litt over 0,30), og konfidensintervallene viser med et 90 % konfidensnivå at både lokale banker (4,08-4,94) og regionale banker (4,15-6,10) mener at kundene deres i noen grad flytter banktjenester til avtalebanker. Dette underbygger at markedsandelene på boliglånsmarkedet kan endres som følge av kollektive boliglånsavtaler.

De lokale bankene i nettoutvalget mener at kollektive boliglånsavtaler er lite relevant for dem (se kapittel 7.1). Det er stor variasjon i svarene til de regionale bankene på dette forholdet, men bankene i nettoutvalget mener i gjennomsnitt at kollektive boliglånsavtaler er mindre relevant. De eksisterende kollektive boliglånsavtalene blant lokale- og regionale bankforetak er svært små, totalt under 1 % markedsandel. Det er vanskelig å konkludere med presise årsaker til dette, men det kan blant annet skyldes størrelsen på organisasjonene som tilbyr kollektive boliglån samt finansiering og overføring. I spørreundersøkelsene ble det i ett tilfelle nevnt at det ble benyttet en overføringsprosess for å flytte kunder fra tidligere avtalebank til ny avtalebank. Det ble vist til at reguleringer og lovverk gjorde det komplisert å lage effektive prosesser for overføring av kunder, og at det derfor ble etablert et «forenklet system» for overføring av kunder. Det kan diskuteres om lokale- og regionale banker har mulighet og kapasitet til å sette opp slike forenklete systemer, spesielt for avtaler med store organisasjoner. Når det inngås kollektiv boliglånsavtale med store organisasjoner, forventes det også stor etterspørsel etter boliglån ved avtaleinngåelse, noe små banker kan ha problemer med å møte. I kapittel 7.5 indikerte også analysen at organisasjonene i fremtiden vil bli større, noe som vil føre til økte utfordringer for lokale- og regionale banker på dette området.

Resultatene i kapittel 7.1 viste at lokale- og regionale banker mener de har middels god mulighet til å konkurrere om kollektive boliglånsavtaler, hvor lokale banker har dårligere mulighet enn regionale. Vi antar at størrelsen på de lokale- og regionale bankene i stor grad er med på å avgjøre hvordan de har besvart dette spørsmålet, og at de har besvart basert på mulighetene de har til å forhandle om avtaler med organisasjoner som er innenfor oppnåelig størrelse for dem. For å se på lokale- og regionale bankers mulighet til å inngå avtaler med store organisasjoner, har vi tatt utgangspunkt i totalt brutto utlån til kunder i årsberetningene for 2015²⁴ for fem tilfeldig utvalgte lokale- og regionale banker fra populasjonslisten (Vedlegg 1), og sammenlignet tallene med totalt brutto utlån i de kollektive boliglånsavtalene til de landsdekkende bankene i nettoutvalgene. Dette er imidlertid konfidensielle tall som ikke kan benyttes i denne versjonen av utredningen. Vi kan istedenfor sammenligne tallene med brutto utlån til kunder per 2015 for tre tilfeldige landsdekkende banker. De lokale- og regionale bankene vi innhentet regnskapstall fra er Haugesund Sparebank, Meldal Sparebank, Soknedal Sparebank, Birkenes Sparebank og Totens Sparebank, med henholdsvis 8,956 mrd., 2,429 mrd., 1,1 mrd., 1,095 mrd. og 2,693 mrd. i totalt brutto utlån. De tre tilfeldige landsdekkende bankene ble DNB, Landkreditt og Skandiabanken, med henholdsvis 690,5 mrd. (netto), 17,7 mrd. og 56,763 mrd. i brutto utlån til kunder. Vi ser at

²⁴ Hentet fra de respektive bankenes hjemmeside

totalt brutto utlån for de lokale- og regionale bankene er klart mindre enn for de landsdekkende bankene. Dette viser at det kan være vanskelig for lokale- og regionale banker å inngå kollektive boliglånsavtaler med store organisasjoner. I Dagens Næringsliv 30.12.2014 (2014) ble det anslått et potensielt utlånsvolum på kr 80 mrd. for Akademikeravtalen, som underbygger dette momentet. En andel av medlemskundene gjennom disse avtalene representerer potensielle boliglånskunder for lokale- og regionale banker, og det er derfor sannsynlig at markedet for kollektive boliglån har en effekt på markedsandelene på det generelle boliglånsmarkedet. Dette kan også vises gjennom den matematiske lønnsomhetsmodellen i kapittel 6.8, ved at kun tap på kunder L i formel 6.1 er relevant for lokale- og regionale banker som ikke kan konkurrere om kollektive boliglånsavtaler. $L \leq 0$, så dette fører utelukkende til tap av kunder, og dermed lavere markedsandeler i boliglånsmarkedet.

Ovennevnte forhold inneholder både momenter som indikerer at markedet for kollektive boliglån har enkelte negative effekter for lokale- og regionale banker på det generelle boliglånsmarkedet, og forhold som indikerer at lokale- og regionale banker ikke blir påvirket i like stor grad som forventet. Indikasjonene viser likevel at det er vanskelig for lokale- og regionale banker å forhandle frem kollektive boliglånsavtaler med store organisasjoner. Vi har forsøkt å kartlegge i hvilken grad allianser med lokale- og regionale banker har mulighet til å fremforhandle felles kollektive boliglånsavtaler. Dersom en allianse kan forhandle frem avtaler på vegne av flere banker, vil problemene knyttet til overføring av kunder og finansiering minimaliseres. Dermed vil venstresiden av ulikheten i formel 6.1 være oppnåelig for banker som i utgangspunktet ikke hadde mulighet til å konkurrere om avtalene. Dette kan gjøres ved at alliansen står ansvarlig for boliglånene med støtte fra medlemsbankene, og fungerer da som et stort bankforetak eid av alle bankene i alliansen. Alternativt kan alliansen stå for koordinering av avtalen, mens hver bank får en andel av boliglånene gjennom avtalen. Samarbeidsordninger som går direkte på pris til alle bankene i en allianse innebærer imidlertid prissamarbeid, som strider mot «konkurranseloven» (se kapittel 6). Bankallianser kan i stedet inngå en avtale med «renteavslag», som vi har sett gjennom avtalen mellom LO og SpareBank 1-alliansen. Det er viktig å merke seg at sparebanker og forretningsbanker i alliansene kan inngå separate kollektive boliglånsavtaler uten å bryte lover og regler rundt prissamarbeid.

Vi har vært i kontakt med De Samarbeidende Sparebanker (DSS) og SpareBank 1-alliansen for å kartlegge deres syn på kollektive boliglånsavtaler. SpareBank 1-alliansen forklarer at de ikke kan inngå en «standard» kollektiv boliglånsavtale for alle sine 16 bankforetak samlet grunnet lover

mot prissamarbeid, jf. forrige avsnitt. DSS svarte følgende på en individuell epost den 15. april 2016; «DSS har ikke anledning til å inngå boliglånsavtaler med fagorganisasjoner på vegne av de enkelte bankene i samarbeidet. Dette er noe den enkelte bank må ta stilling til». Avtalen til SpareBank 1 ble forhandlet frem i 1999, og vi har ikke sett noen lignende avtaler etter dette. Dette tyder på at kollektive boliglånsavtaler gjennom allianser ikke er en naturlig løsning for å inkludere lokale- og regionale banker på markedet for kollektive boliglån. Vi har ikke fått noe svar fra Eika-alliansen på dette spørsmålet.

Vi vil nå gå dypere inn på hvilke typer finansinstitusjoner som har mulighet til å inngå kollektive boliglånsavtaler, og i hvilken grad de har mulighet til å konkurrere om avtalene. Vi avgrenser diskusjonen til foretak som har konsesjon til å utstede boliglån. Tidligere i oppgaven har vi omtalt hvordan internettbanker (alle internettbanker er landsdekkende banker) fungerer uten et distribusjonsnett. Konkurransetilsynet konkluderte med at bankfilialer ikke er avgjørende for å lykkes i boliglånsmarkedet, men hvilke muligheter har en internettbank til å få kollektive boliglånsavtaler? Vi har tidligere sett at Storebrand, som er en internettbank, vant avtalen med Unio i mars 2016. Unio har forklart at de gikk bredt ut via megler i forhandlingsprosessen, og at forhandlingsprosessen foregikk via anbud. Storebrand ga det beste tilbudet til Unio i forhandlingsprosessen, og dette tyder på at Unio ikke har vektlagt bankfilialer som en vesentlig faktor. De potensielle markedsandelene i markedet for kollektive boliglån (se kapittel 6) underbygger at internettbanker har svært gode muligheter til å få kollektive boliglånsavtaler. De tre største aktørene på det konkurranseutsatte markedet per 01.05.2016 (figur 6.4) er internettbanker (Gjensidige, Storebrand og Swedbank).

Boliglånskunders vaner støtter våre argumenter for internettbankenes muligheter på markedet for kollektive boliglån. I følge «Norsk Finansbarometer 2016» har 98 % av Norges befolkning over 18 år nettbank. Finans Norges «Dagligbankundersøkelsen 2015» viser også at rundt 3,7 millioner norske kunder bruker nettbank og 1,9 millioner bruker mobilbank, som understreker at bankkunder administrerer store deler av sine bankbehov over internett. Et siste moment som underbygger internettbankenes muligheter i markedet for kollektive boliglån, er at antall bankfilialer og hovedkontorer har blitt kraftig redusert de siste 35 årene (figur 4.4). Flere store banker, blant annet DNB, har varslet nye kraftige kutt i bankfilialer. Dette er hovedsakelig fordi bankkunder har blitt mer selvbetjente og krever mindre personlig kontakt enn tidligere. Dette underbygger at bankkunder i mindre grad oppsøker bankfilialer, og at bankfilialer ikke er noe vesentlig konkurransefortrinn i dagens marked. Samtidig viser «Dagligbankundersøkelsen 2015»

at 3,2 millioner nordmenn har benyttet bankfilialer i kombinasjon med internettbank og mobilbank i 2015 (inkludert uttak av kontanter, innløsning av sjekker, osv.). 29 % av disse svarte at de har vært innom et bankkontor for rådgivning, hvor rådgivning rundt sparing og boliglån er de viktigste rådgivningstjenestene. Dette tyder på at mange kunder fortsatt oppsøker bankfilialer, og at bankfilialer fortsatt kan gi konkurransefortrinn. Dette argumentet underbygges med at 36 % av utvalget i undersøkelsen for Finans Norge svarte at et lett tilgjengelig fysisk bankkontor var viktig for deres inntrykk av banken.

Det kan diskuteres om kostnadene ved et distribusjonsnett er større enn gevinstene, og om dette har bidratt til at internettbanker har store markedsandeler i markedet for kollektive boliglån. Som vist til i kapittel 7.3 er rente og etablerings- og depotgebyrer de viktigste faktorene for boliglånskunder i markedet for kollektive boliglån, og internettbanker kan trolig tilby lavere rente ved ellers like vilkår da de sparer kostnader til distribusjonsnett. Dette kunne i prinsippet gitt internettbanker et konkurransefortrinn, men listepriene i boliglånsmarkedet (kapittel 4) viser ingen store indikasjoner på at internettbanker tilbyr betydelig lavere renter enn banker med bankfilialer. Konkurransetilsynet har imidlertid argumentert for at internettbankene har hatt gode resultater og høy vekst i boliglånsmarkedet de siste årene (se kapittel 4.4.5).

Vi har også vurdert mulighetene kredittforetak har til å forhandle frem kollektive boliglånsavtaler. Vi sendte individuelle spørsmål til både Eiendomskreditt AS og Sparebanken Øst Boligkreditt for å kartlegge deres tanker om markedet for kollektive boliglån. Sparebanken Øst Boligkreditt besvarte ikke eposten, men Eiendomskreditt AS svarte følgende den 6. mai 2016: «Eiendomskreditt har ikke og vil ikke inngå kollektive boliglånsavtaler. Vi er en liten aktør og har ikke kapital til å inngå store avtaler. Vi tilbyr i tillegg kun lån, slik at vi vil ikke kunne tilby andre banktjenester som det ofte vil være et krav om». Vedrørende deres moment om kapitalbegrensninger, underbygger dette vår diskusjon om at mindre banker ikke har mulighet til å inngå store kollektive boliglånsavtaler. YS, Unio og Akademikerne har videre svart at de forhandlet frem sine kollektive boliglånsavtaler som en pakkeavtale med flere ulike banktjenester. Dette synliggjør utfordringen til Eiendomskreditt AS. Denne begrensningen vil antakelig gjelde alle kredittforetak, siden det etter våre erfaringer ikke er vanlig at kredittforetak driver med andre tjenester enn finansiering gjennom OMF og utstedelse av boliglån. En annen begrensning for kredittforetakene er de strenge kravene til belåningsgrad for boliglån i sikkerhetsmassen til OMF. Dette fremheves ved at Sparebanken Øst Boligkreditt og Eiendomskreditt AS kun tilbyr lån med

belåningsgrad opp til henholdsvis 75 % og 65 %, noe som kan være et hinder ved kollektive boliglånsavtaler.

8.2 Lønnsomheten av kollektive boliglånsavtaler

Vi analyserte effekter av kollektive boliglånsavtaler for avtalebanker i kapittel 7.2. Veksten til avtalebankene har i flere tilfeller ligget langt over markedsveksten. Undersøkelsene indikerer at kollektive boliglånsavtaler gir høy vekst de første årene etter at avtalen har blitt inngått, men at de også kan være med på å øke markedsandelene til avtalebankene gjennom hele avtalens varighet. Finanstilsynet skriver i en uttalelse at Danske Bank har hatt høy vekst i 2015, og fremhever at Danske Bank var hovedårsaken til at markedsandelen til filialer av utenlandske bankforetak i Norge økte med 19 % i 2015. 2015 var året Danske Bank inngikk avtalen med Akademikerne. Dette underbygger at kollektive boliglånsavtaler bidrar til økt vekst, og dermed økte markedsandeler, for banker på boliglånsmarkedet. Avtalene kan også brukes som en inngangsport for å få en markant markedsandel i det generelle boliglånsmarkedet. Konsernsjef i Storebrand, Odd Arild Grefstad, uttalte følgende om Unio-avtalen til e24.no 20.02.2016; «Storebrand vil ta markedsandeler i bankmarkedet, og denne avtalen (med Unio, journ.anm.) er strategisk viktig for oss for å få til dette» (Lie 2016). Hvis vi relaterer overnevnte forhold til den matematiske lønnsomhetsmodellen (kapittel 6.8) og formel 6.1, tyder det på at $(F - K > L)$ (hvor F står for fortjeneste, K for kannibalisering og L tap på kunder) for de store kollektive boliglånsavtalene i markedet.

Momentet over kan underbygges av DNB sin endring i markedsandel fra 2014 til 2015. DNB hadde avtalen med Akademikerne før Danske Bank. I media ble en størrelsesorden på 80 milliarder kroner (og 80 000 kunder) gjennom den kollektive boliglånsavtalen til DNB benyttet (Hegnar 2014). Å miste en slik avtale og potensielt 80 milliarder kroner i utlån, vil ha store effekter på markedsandeler i boliglånsmarkedet. DNB sin markedsvekst i utlån til personmarkedet var i 2015 på rundt 1 %, noe som er betydelig lavere enn den totale markedsveksten (DNB 2016b). De har med andre ord tapt markedsandeler fra 2014 til 2015. En andel av nedgangen kan relateres til Akademikeravtalen, hvor det kan tenkes at DNB sin lave vekst i boliglånsmarkedet delvis skyldes en negativ effekt i tap på kunder L fra formel 6.1 ved at de mistet et stort antall medlemskunder. Vi kommer tilbake til mobilitet for medlemskunder ved inngåelse av ny kollektiv boliglånsavtale senere i dette kapittelet.

Forholdet rundt spillover er lite avdekket i resultatene fra spørreundersøkelsene. Et stort antall av avtalebankene krever imidlertid at medlemskundene bruker banken som «aktiv dagligbank». Avtalebankene legger opp til kryss-salg ved å kreve at kundene benytter flere tjenester i banken. Avtalen innebærer dermed ikke kun vilkår på boliglån, men en komplett bankavtale med blant annet innskudd og betalingsformidling/kortbruk. Dette fører til positive netto spillovereffekter NS_a (formel 6.2), og er en effekt som øker fortjenesten F og bidrar til at $(F - K > L)$. Positive effekter gjennom spillover bekreftes av Bank 1 som viser til at deres kollektive boliglånsavtale fører til kryss-salg og dermed større dekningsgrad på andre produktgrupper. Mange avtalebanker krever også produktpakker for ordinære kunder som ønsker å ta opp boliglån, som reduserer forskjellene i kryss-salg mellom medlems- og ordinære kunder. Det eneste unntaket er DNB, som tilbyr lån uavhengig av kundeforhold (se tabell 4.5).

For stordriftsfordeler var det store variasjoner i svarene. Svarene tyder på at det ved kollektive boliglånsavtaler kun er stordriftsfordeler i forhold til markedsføring og akkvisisjon. Medlemskunder må gjennom den samme prosessen som ordinære kunder ved opptak av boliglån, og avtalebanken behandler søknaden på samme måte. Den kollektive boliglånsavtalen fører altså ikke til lavere kostnad knyttet til kundebehandling for avtalebanken. Forskjellen ligger i markedsføring og tilegning av nye kunder (Ω i formel 6.2), blant annet gjennom oppmerksomhet i media. En av bankene i undersøkelsene mente at deres avtale sto for en stor andel av markedsveksten deres det første året, og nevnte to årsaker; 1) at de tilegnet seg nye kunder og 2) at den kollektive boliglånsavtalen fikk oppmerksomhet i media. Da listeprisen gjennom avtalene ofte representerer avtalebankenes laveste pris, kan disse også brukes i markedsføringen utad til ordinære kunder. Dette så vi tegn til våren 2016 da det var stort fokus i media på bankers laveste rente. Renten som kom frem i media gjaldt ofte Premium- og medlemskunder (Huuse 2016), og de ble brukt til å fremlegge en rente som ikke er mulig å få for en ordinær kunde. Renten gjennom den kollektive boliglånsavtalen brukes dermed til markedsføring av banken på generell basis, og gir en positiv Ω som bidrar til en økning i fortjenesten F i formel 6.1.

En annen faktor er at fagorganisasjoner bruker medlemsfordelene som markedsføring for å beholde og tiltrekke seg flere medlemmer (parameter F i formel 6.5). Kollektive boliglånsavtaler gir store besparelser for medlemmer (se modell i kapittel 7.2), og er en viktig fordel som markedsføres aktivt. Avtalebankene får da «gratis» hjelp av fagorganisasjonene til å markedsføre tilbudet til alle potensielle kunder i den kollektive boliglånsavtalen. Dermed er det mer effektivt og rimeligere å bruke tid og ressurser på markedsføring i markedet for kollektive boliglån enn i

det generelle boliglånsmarkedet for å øke markedsandeler på boliglånsmarkedet. Besparelser i markedsførings- og akkvisisjonskostnader for medlemskunder i avtalebankene gir samme positive effekter som nevnt i avsnittet over.

Besparelsene gjennom markedsføring og akkvisisjon kan også linkes til mikroøkonomisk teori rundt optimal tilpasning i figur 6.4 (kapittel 6.3), hvor bankene ved en lavere marginalkostnad vil tilpasse seg med en lavere pris og høyere kvantum. Det kan diskuteres om besparelsene gjennom markedsføring og akkvisisjon er en faktor som bidrar til at bankene tilbyr lavere priser til medlemskunder enn ordinære kunder. Det er imidlertid bred enighet om at marginene til avtalebanker har falt grunnet kollektive boliglånsavtaler, som kan tyde på at prisene er presset lavere enn hva kostnadsbesparelsene skulle tilsi. Det vil være naturlig å anta at en individuell kunde har lik finansieringskostnad uavhengig om kunden benytter seg av den kollektive boliglånsavtalen eller ikke. Dermed kan lavere marginer gjennom kollektive boliglånsavtaler illustreres i formel 6.2 gjennom lavere inntekter I grunnet lavere listepriser og gebyrer, samt tilnærmet konstante finansierings- og saksbehandlingskostnader U . Dette svekker lønnsomheten til de kollektive boliglånsavtalene, og gir en reduksjon i fortjenesten F dersom den negative effekten av $(I - U)$ er større enn den positive effekten av Ω . Basert på bankenes svar i undersøkelsene virker det som om effektene på marginer er større enn de positive effektene på markedsføring og akkvisisjon. Svarene i undersøkelsene viser imidlertid at banker med store avtaler på markedet for kollektive boliglån i større grad merker de negative effektene i marginer. Lavere marginer som følge av konkurranse vurderes i 8.3.

Undersøkelsene viser gjennomgående forskjeller mellom avtalebanker med store og små kollektive boliglånsavtaler, hvor banker med store kollektive boliglånsavtaler presenterer fler og kraftigere effekter enn banker med mindre avtaler. En årsak til at effektene er størst for de store bankene kan være knyttet til kannibaliseringseffekter (K i formel 6.1). En bank med stor markedsandel vil få betydelige større kannibaliseringseffekter enn en bank med mindre markedsandel, gitt samme kollektive boliglånsavtale. Konsekvensen er at lønnsomhetsanalysene for samme kollektive boliglånsavtale gir ulike resultater for bankene, fordi større banker er avhengige av høyere benyttelsesgrad for at avtalen skal bli lønnsom. Bank 2 kommenterte dette forholdet i spørreundersøkelsen. De uttalte at det vil være vanskelig for en stor bank å gi fagorganisasjoner kollektive boliglånsavtaler, fordi det vil påvirke store deler av kundebasen deres på boliglånsmarkedet generelt, og dermed også lønnsomheten. Deres svar underbygger forskjeller i kannibaliseringseffekter basert på størrelsen på banker.

Fagforeningskunder kan være en sikrere kundemasse enn boliglånskunder som ikke er en del av fagforeninger. Fagforeninger bistår medlemmer i forhold som er relevant for deres arbeidsplass, og hjelper medlemmene både direkte med juridisk hjelp og indirekte gjennom bestemmelsene i tariffavtalene dersom de kommer i oppsigelsessituasjoner (Thingsaker, Stokke og Gisle 2014). Boliglånskunder som er medlem i fagforeninger kan på denne bakgrunn anses som sikrere kunder enn ordinære boliglånskunder. Risikoen for at kunder gjennom fagforeninger mister jobben vurderes som lavere, og dette bidrar til mindre risiko for mislighold og dermed økt lønnsomhet for banker med boliglånskunder gjennom fagforeninger. Vi må imidlertid inkludere effekten av at medlemskunder i kollektive boliglånsavtaler får lavere rente enn generelle kunder. Dette kan nøytralisere lønnsomhetseffekten av sikrere kunder. Det kan også diskuteres om fagforeningskundenes høyere betalingsdyktighet blir fanget opp i kredittvurderingsprosessen, og at renten dermed belyser redusert risiko som følge av medlemskap i fagforening. Omtrent 80 % av boliglånskunder i Norge får imidlertid en rente tilsvarende listepris, som tyder på at ikke alle differansene blir fanget opp. Det er vanskelig å vurdere hvordan lønnsomheten til bankene påvirkes av dette totalt sett. I kapittel 7.2 så vi at avtalebankene totalt mener at medlemskunder er litt viktigere enn ordinære kunder, men det er uklart om det er fagforeningene, størrelsesforholdet på avtalen, eller en kombinasjon av de to som avgjør dette. Banker i boliglånsmarkedet uten kollektive boliglånsavtaler kan imidlertid miste fagorganiserte boliglånskunder gjennom kollektive boliglånsavtaler, og dette kan svekke deres lønnsomhet gjennom høyere grad av mislighold. Denne effekten vil være liten dersom kredittvurderingsprosessen fanger opp betalingsdyktigheten til deres fagorganiserte boliglånskunder, fordi de resterende kundene i et slikt tilfelle har en høyere rentemargin.

Som nevnt i kapittel 7.1 er landsdekkende banker svært aktive i markedet for kollektive boliglån. Vi fant også tydelige indikasjoner på svært høy konkurranseintensitet i markedet (kapittel 7.3), som vi også så tegn til gjennom at anbudsrundene til både Akademikerne og Unio inkluderte flere banker. Dette tyder på at kollektive boliglånsavtaler er lønnsomme for bankene på boliglånsmarkedet, og at $(F - K > L)$ i flere av lønnsomhetsmodellene til bankene. Det forsterker også indikasjonen om at kollektive boliglånsavtaler er viktig for banker, og at avtalene kan ha betydning for deres posisjon i boliglånsmarkedet.

For å belyse hvor viktig det er for banker i boliglånsmarkedet å få medlemskunder, har vi vurdert kundemobiliteten til medlemskunder. Det er relativt lav kundemobilitet i boliglånsmarkedet grunnet byttekostnader, søkekostnader, vanskeligheter med å sammenligne pris og tjenester,

kunde- og lojalitetsprogrammer og transportkostnader. Dette indikerer at det er viktig å vinne boliglånskunder, spesielt fordi boliglånskunder er langsiktige. Det kan diskuteres om kundemobiliteten til boliglånskunder som er medlem av en fagorganisasjon med kollektiv boliglånsavtale er høyere enn for ordinære kunder. Vi har vist at byttekostnader vanligvis er lavere gjennom kollektive boliglånsavtaler enn gjennom ordinære boliglån, som kan føre til høyere kundemobilitet. Høyere kundemobilitet gir høy fortjeneste F (formel 6.1) for banker som vinner kollektive boliglånsavtaler, gitt at $(I_a - U_a + NS_a > 0)$. Høyere kundemobilitet fører imidlertid også til større tap L dersom banken ikke vinner den kollektive boliglånsavtalen. Det kan videre diskuteres om kundemobiliteten er enda høyere for medlemskunder i en tidligere avtalebank hvor fagorganisasjonen har inngått en ny avtale med en annen avtalebank. Avtalebanker har opprettet egne plattformer for å overføre boliglånskunder fra tidligere kollektive boliglånsavtaler. Det påløper ingen kostnader for kunden ved bytte, som indikerer at avtalebanker forsøker å øke mobiliteten for medlemskunder i tidligere avtalebank. Dette indikerer at avtalebanker som mister kollektive boliglånsavtaler får kraftigere tap L .

Undersøkelsene våre viser videre at mobiliteten for medlemskunder er relativt lav når det gjelder å flytte boliglånet ut av kollektive boliglånsavtaler, fordi bankene mener at medlemskunder er relativt lojale. En årsak kan være at mange av avtalebankene i dagens marked for kollektive boliglån kun tilbyr kundeprogrammer med flere banktjenester, ikke boliglån separat. Det virker som avtalebanker forsøker å gjøre kundemobiliteten høyere ved avtaleinngåelse, fordi de vet at kundemobiliteten er lav og at kundene er lojale når de først er innenfor avtalen. Dette kan føre til store gevinster gjennom et langt kundeforhold, gitt at den kollektive boliglånsavtalen varer lenge.

Pris- og tjenestesammenligning samt søkekostnader kan kompliseres ved kollektive boliglånsavtaler, på grunn av kompleksiteten rundt vilkårene og flere tilbud som må vurderes ved opptak av boliglån. Organisasjonene bærer imidlertid store deler av søkekostnadene og foretar pris- og tjenestesammenligning når de forhandler frem de kollektive boliglånsavtalene, siden de forhandler med flere banker om de beste vilkårene. En konsekvens er at de kollektive boliglånsavtalene har stor troverdighet og tillitt blant medlemmene i organisasjonen, noe Bank 3 påpeker i sin besvarelse. Dette er med på å redusere søkekostnader og pris- og tjenestesammenligning. Finansportalen har dessuten inkludert boliglånsrentene for kollektive boliglånsavtaler i sine sammenligningstjenester, og dette reduserer mobilitetshindringene ytterligere for kunder som vurderer å ta opp boliglån gjennom kollektive boliglånsavtaler.

Som vi så i den praktiske modellen i kapittel 7.2 er kollektive boliglånsavtaler stort sett lønnsomme for privatpersoner, spesielt ved inkludering av andre tjenester S og skattefradrag t . Et annet aspekt som forsterker lønnsomheten av kollektive boliglånsavtaler for privatpersoner, er at kollektive boliglån gir mest positive kontantstrømmer de første årene. Mange boliglånskunder er unge nyutdannede som står litt svakt økonomisk, men grunnet utdanning og stor humankapital forventes de å bli sterkere stilt økonomisk i fremtiden. Derfor er besparelser de første årene sentralt for mange boliglånskunder, noe som igjen øker de positive effektene av kollektive boliglånsavtaler.

Som nevnt anses kollektive boliglånsavtaler som en viktig medlemsfordel og direkte markedsføringskanal for fagorganisasjoner (parameter F i formel 6.5). Kollektive boliglånsavtaler er en svært lønnsom medlemsfordel for medlemmer i fagorganisasjoner. Dette gir motivasjon for fagorganisasjoner å inngå kollektive boliglånsavtaler, siden det er lite som tyder på at det koster organisasjoner mye å inngå slike avtaler (med andre ord at $F > K$). Et motargument er at det ikke virker som om mange fagorganiserte har kjennskap til om deres fagorganisasjon tilbyr kollektive boliglån. I forbrukerundersøkelsen var dette den viktigste årsaken til at forbrukere med boliglån ikke tok opp boliglån gjennom fagorganisasjon. Over 60 % av forbrukere som har tenkt å ta opp boliglån innen de neste 12 måneder svarte at de ikke vet om fagorganisasjonen deres tilbyr kollektive boliglån.

8.3 Konkurransen om kollektive boliglånsavtaler

Vi fant at konkurranseintensiteten i markedet for kollektive boliglån er svært høy, og en rekke variabler støtter dette. Et sentralt aspekt er hvordan forhandlingsprosessen i markedet foregår. Akademikerne (2015) og Unio (2016) forhandlet frem sine kollektive boliglånsavtaler via anbud hvor flere banker var involvert. YS og LO forhandlet avtalene frem via separat tilbud, men disse avtalene har vært på markedet i mange år (henholdsvis 2008 og 1999). Dette kan belyse en trend hvor anbud med flere banker involvert er blitt mer vanlig, noe som indikerer høy konkurranseintensitet. Fordelingen av forhandlingsprosess via anbud og separat tilbud/forespørsel er nærmest identisk for fagorganisasjoner, hvor omtrent 54 % forhandlet frem via anbud og 46 % via separat tilbud/forespørsel. Inkluderingen av andre banktjenester i avtalene er også et sentralt moment for å vurdere konkurranseintensitet. Samtlige av hovedorganisasjonene i det konkurranseutsatte markedet (YS, Unio og Akademikerne) har besvart at den kollektive boliglånsavtalen ble forhandlet frem som en pakkeavtale. Vi har tidligere sett at de kollektive boliglånsavtalene ofte er en del av et kundeprogram som inneholder flere

banktjenester. Avtalene kan derfor føre til store gevinster i bankmarkedet, som igjen forventes å føre til økt konkurranseintensitet. Videre belyser lønnsomheten av kollektive boliglånsavtaler for markedsandeler og stordriftsfordeler, samt viktigheten av medlemskunder, at det er høy konkurranseintensitet i markedet for kollektive boliglån (se kapittel 8.2). Den store aktiviteten til landsdekkende banker på markedet for kollektive boliglån forsterker disse momentene ytterligere.

Våre undersøkelser indikerte høy forhandlingsmakt for medlemskunder, og høyere forhandlingsmakt for medlemskunder i forhold til ordinære kunder. Høy forhandlingsmakt er et tegn på høy konkurranseintensitet i markedet. Størrelsen på organisasjonene kan også påvirke forhandlingsmakten, og dermed konkurranseintensiteten i markedet. Større organisasjoner med kollektive boliglånsavtaler i fremtiden kan føre til høyere konkurranseintensitet på markedet for kollektive boliglån, fordi dette fører til større markedsandeler i boliglånsmarkedet. Vi vil ta for oss andre effekter av høy forhandlingsmakt med årsaker i kapittel 8.4.

Konsekvenser av høy konkurranseintensitet kan være et sterkt prispress fra medlemskunder på markedet for kollektive boliglån, som flere av avtalebankene har indikert. Prispresset på avtalebankene indikerer at prisen det opereres med for hver enkelt avtalebank er mindre enn P_0 i figur 6.5, men det er vanskelig å si noe om hvor stort avviket fra P_0 er. Vi forventer imidlertid ikke at prispresset vil føre til at bankene tilpasser seg som i et marked med fri konkurranse ($P = MC$), dette kommer vi tilbake til i kapittel 8.4. Det vil imidlertid føre til et redusert produsentoverskudd for avtalebankene, og påvirke fortjenesten F gjennom $(I_a - U_a)$ i formel 6.2.

Det kan videre diskuteres om prispresset i markedet for kollektive boliglån smitter over på boliglånsmarkedet generelt, men det er vanskelig å isolere effektene av kollektive boliglånsavtaler på utviklingen i marginer. Utlånsmarginene var fallende i 1999, 2008 og 2015, som er årene tre av hovedorganisasjonenes avtaler trådte i kraft. Rentemarginen viser derimot ikke samme trend for disse årene, som kan tyde på at fallende utlånsmarginer i disse årene skyldes andre omstendigheter. Dagens Næringsliv omtalte i en artikkel 08.04.2016 at det har vært hard konkurranse om boliglånskunder denne våren, og at dette har ført til lave renter (Hoemsnes og Bakken 2016). Lavere renter i boliglånsmarkedet kan være en konsekvens av Akademikeravtalen og Unio-avtalen, og er lønnsomt for alle boliglånskunder på hele boliglånsmarkedet. Vi tar for oss ytterligere effekter på boliglånsmarkedet i kapittel 8.4.

Konkurransenintensiteten kan være varierende for de ulike avtalene grunnet andelen medlemmer i de ulike organisasjonene som benytter seg av avtalene. Resultatene i forbrukerundersøkelsen som ble presentert i kapittel 7.3 indikerte at under 10 % av medlemmene i fagorganisasjoner benytter seg av de kollektive boliglånsavtalene, og at både boliglånskunder og potensielle boliglånskunder ikke har mye kjennskap til kollektive boliglånsavtaler gjennom relevante fagorganisasjoner. Det kan tenkes at dette er momenter som bankene analyserer før de melder seg på i forhandlinger om avtalene. Kannibaliseringseffekter ved en lav andel som benytter seg av tidligere avtale vil være større for en stor bank enn en liten bank, og dette kan redusere lønnsomheten av avtalene for større banker. Det har blitt brukt en størrelsesorden på 80 000 kunder for Akademikerkundene for avtalen med Danske Bank ble inngått, som utgjorde en relativt stor andel av totalt medlemstall for Akademikerne. Dette betyr at Akademikerne mest sannsynlig var en svært gunstig avtale å vinne, fordi kannibaliseringseffektene blir mindre ved en slik avtale. Avtalen til Unio kan derimot sees på som mindre gunstig å vinne, fordi de ikke hadde noen avtale fra før. For en stor bank som for eksempel DNB vil en slik avtale kunne føre til betydelige kannibaliseringseffekter. Det kan dermed tenkes at det er varierende konkurranseintensitet i markedet for kollektive boliglån basert på hvilken organisasjon det konkurreres om.

Andre momenter som kan få konkurranseintensiteten til å variere på tvers av avtaler, er homogeniteten og betalingsdyktigheten til medlemmene i organisasjoner med kollektive boliglånsavtaler. I kapittel 7.5 fant vi antydning til store variasjoner i fagorganisasjonenes oppfatning av betalingsdyktighet i forhold til resten av fagorganisasjonene i deres hovedorganisasjon. Dette indikerer at homogeniteten til fagorganisasjonene innenfor hovedorganisasjoner er relativt lav, og basert på spørreundersøkelsene fant vi ingen klare tegn på endringer i homogenitet i fremtiden. Vi har videre forsøkt å få en oversikt over homogeniteten og betalingsdyktigheten til hovedorganisasjonene ved å se på hvilke fagorganisasjoner de består av. Av de fire hovedorganisasjonene ser vi på Akademikerne som den mest homogene og betalingsdyktige. Fagorganisasjonene i Akademikerne består i hovedsak av høyt utdannede og godt lønnede arbeidstakere som for eksempel leger, ingeniører, økonomer og jurister, og vi anser betalingsdyktigheten som relativt lik for disse fagorganisasjonene. Våre funn tilsier at det er litt mer varierte grupperinger innenfor de tre andre hovedorganisasjonene. Dette kan bety at Akademikernes avtale, selv om den inneholder minst antall medlemmer av de fire hovedorganisasjonene, er en sentral avtale i markedet for kollektive boliglån. Bank 1 støtter dette momentet ved at de mener at det i fremtiden vil bli stor konkurranse om avtaler med store studentgrupper med fremtidig sikker jobb og høy inntekt (kapittel 7.5). Dette indikerer at

bankene vurderer homogenitet og betalingsdyktighet når de vurderer å gå inn i forhandlinger om kollektive boliglånsavtaler, som igjen betyr at konkurranseintensiteten i markedet for kollektive boliglån kan variere fra avtale til avtale.

I kapittel 7.3 kom vi frem til at rente er den viktigste konkurransefaktoren i markedet for kollektive boliglån, både for å tiltrekke seg kunder og ikke miste kunder til andre banker i boliglånsmarkedet. Rente var også en svært sentral årsak til at forbrukere ikke tok opp boliglån gjennom fagorganisasjoner. Rente som viktigste årsak ved opptak av boliglån støttes i «Norsk Finansbarometer 2016», hvor cirka 65 % av respondentene som hadde flyttet boliglånet oppga rente som en årsak. Dette gir grunnlag for å si at rente er den viktigste konkurransefaktoren i både boliglånsmarkedet generelt og i markedet for kollektive boliglån. I markedet for kollektive boliglån er renteavslag et svært viktig moment i avtalene, som støtter denne konklusjonen. Dette forsterker momentene om pressede marginer på markedet for kollektive boliglån, men antyder at det også er et stort marginpress på boliglånsmarkedet. Slike forhold kan presse lønnsomheten til både avtalebanker og banker på boliglånsmarkedet.

Vi har også avdekket etablerings- og depotgebyrer som en viktig faktor i markedet for kollektive boliglån. Dette er ikke nevnt i «Norsk Finansbarometer 2016», men det kan være at deres rentefaktor fremstår som effektiv rente. Vi antar derfor at etablerings- og depotgebyrer også er viktige konkurranselementer i både boliglånsmarkedet og markedet for kollektive boliglån. Dette støttes ved at flere avtalebanker tilbyr reduserte/ingen etablerings- og depotgebyrer for sine medlemskunder. Lavere etablerings- og depotgebyrer vil kunne påvirke marginene på markedet for kollektive boliglån og boliglånsmarkedet på samme måte som renten.

17 % av boliglånskundene som har flyttet lån i utvalget i «Norsk Finansbarometer 2016» svarte at en årsak til at de flyttet lånet var at de ønsket å samle alle banktjenester i samme bank. Dette indikerer at en del boliglånskunder ikke ønsker å separere sine banktjenester. Vi ser omtrent samme resultater i markedet for kollektive boliglån, hvor 11 % i forbrukerundersøkelsen svarte at de ikke tok opp boliglån gjennom fagorganisasjonen fordi de hadde andre banktjenester i en annen bank. 21 % av fremtidige boliglånskunder i forbrukerundersøkelsen svarte også at en av de viktigste faktorene når de skal ta opp boliglån er å samle alle banktjenestene på samme sted. Dette kan være en årsak til at flere av avtalene i dagens marked er samlet i pakkeløsninger som kundeprogram.

I kapittel 8.1 fant vi ingen tegn til at internetbanker har noen konkurranseulempes i markedet for kollektive boliglån. Det virket derimot som om lokale- og regionale banker har konkurranseulempes i dette markedet grunnet forhold som størrelse. Konsekvensene kan være lavere markedsandeler i boliglånsmarkedet i fremtiden, og tap av viktige kunder med lavere grad av mislighold.

Vi har i all hovedsak lagt vekt på Basel-regelverket og CRD-direktivene når vi har vurdert konkurranseskjevheter i markedet for kollektive boliglån. Eventuelle skjevheter eksisterer også på boliglånsmarkedet, men vi forventer at konkurranseskjevheter kan føre til mer drastiske konsekvenser på markedet for kollektive boliglån enn på det generelle boliglånsmarkedet fordi marginene er mer presset på dette markedet. Eventuelle skjevheter vil bestå av muligheter til å tilby en lavere rente til medlemskunder grunnet lavere finansieringskostnader. I markedet for kollektive boliglån kan muligheten for å tilby lavere rente føre til at banken vinner anbudsrunden, og dermed skaffer seg større markedsandel på boliglånsmarkedet gjennom en stor kundemasse.

Resultatene for dette forholdet var veldig varierte, og det var vanskelig å trekke en konklusjon. Dette kan tyde på at regelverket ikke er så urettferdig som media i flere tilfeller har fremstilt det²⁵, og at konsekvensene av forskjellene ikke er så store.

Vi har vært i kontakt med direktør i Finanstilsynet, Morten Baltzersen, for å få innsikt i hva Finanstilsynet mener om forskjellene i Basel-regelverket for norske bankforetak og norske filialer av utenlandske bankforetak. Vi mottok en epost 03.05.2016, hvor han besvarte noen forhold rundt dette. Han skriver først og fremst at det er viktig med soliditet i banksektoren for å forebygge bankkriser, og at norske myndigheter legger stor vekt på tilsyn og regulering. Han påpeker videre at lave kapitalkrav kan innebære store samfunnsøkonomiske kostnader ved bankkriser som bankene ikke fanger opp gjennom lønnsomhetsvurderinger på kort sikt. Han argumenterer for at svake banker vil kunne tape tillitt i finansmarkedene i urolige tider, og at soliditet derfor kan gi bankene et konkurransefortrinn i det lange løp.

Det har blitt henvist til «Finansmarknadsmeldinga 2014» (Finansdepartementet 2015, 42-50) for å begrunne norske kapitalkrav. I stortingsmeldingen legges det vekt på at forebygging av finanskriser øker BNP på lang sikt, blant annet fordi bankkriser ofte har langvarige effekter på forhold som arbeidsledighet. Dette er også et hovedargument for at Norge har strengere krav til

²⁵ Se blant annet Sundberg (2015) og Vosgraff (2015)

måling av risikovektede eiendeler enn i en del andre land. Behovet for soliditet forsterkes av systemrisiko, blant annet knyttet til høy gjeldsgrad blant norske husholdninger. Meldingen peker også på to sentrale forhold som Finansdepartementet kommer til å legge vekt på i fremtiden for å oppnå god soliditet på hele det norske bankmarkedet; 1) mest mulig like kapitalkrav for utlån i Norge som ytes av norske bankforetak og filialer av utenlandske bankforetak og 2) sammenlignbarhet mellom soliditeten til bankforetak på tvers av landegrenser som viser faktisk soliditet. Det fremheves at norske bankforetak i markedet kan fremvise sin soliditet etter andre mål enn norske regulatoriske krav.

Vi ba også Morten Baltzersen om å redegjøre for hvordan forskjellene i kapitaldekningsregelverkene kan føre til endringer i markedsandeler i fremtiden for norske bankforetak i forhold til filialer av utenlandske bankforetak. Han nevner først at konkurranseforholdene på det norske boliglånsmarkedet kan påvirkes av at vilkårene på bankenes innlån ikke fullt ut reflekterer bankenes soliditet. Dette kan trekkes opp mot konsekvensene av Basel I-gulvet som vi omtalte i kapittel 3. Han argumenterer imidlertid for at filialer av nordiske bankforetak som utsteder boliglån i Norge må benytte norske krav til risikovekting av boliglånene, noe som fører til stor grad av like kapitalkrav som stilles til norske boliglån, for alle nordiske aktører. Videre argumenterer han for at prisingen av boliglån er påvirket av flere faktorer enn den enkelte banks finansieringskostnader, som for eksempel bankenes strategiske ambisjoner (markedsandeler, påvirke prising, osv.). Når det gjelder endringer i markedsandeler på boliglånsmarkedet knyttet til forskjellige reguleringsprinsipper over landegrensene, viser Baltzersen til at markedsandelen til filialer av utenlandske bankforetak fra utgangen av 2007 til juni 2015 har endret seg relativt lite.

Totalt sett indikerer de fleste forholdene at kapitaldekningsregelverkene ikke fører til store konkurranseforskjeller mellom norske bankforetak og filialer av utenlandske bankforetak. Det virker som de relativt nye harmoniseringsreglene for nordiske banker vedrørende risikovektede eiendeler er med på å minimere tidligere forskjeller, og reduserer dermed konkurranseskjevheter. Det kan imidlertid virke som utfordringen og konkurranseskjevhetene når det kommer til kapitaldekningsregelverket i Norge er knyttet til at norske bankforetak ser mindre solide ut når de søker om markedsfinansiering. Dette har vi sett ved strenge krav til måling av risikovekter, som fører til lavere kjernekapitaldekninger enn for foretak som benytter mindre strenge krav til måling av risikovekter. Vi så at norske myndigheter har forsøkt å løse dette ved å tillate fremstilling av risikovekter basert på konkurrerende foretaks risikovektsmodeller. Tall fra Nasjonalbudsjettet

viser imidlertid at DNB har betydelig høyere kjernekapitaldekning av uvektet kjernekapital enn de største nordiske aktørene. Dette kan tyde på at de møter et strengere regelverk enn andre nordiske aktører, som motstrider Finanstilsynets utsagn om relativt like risikovekter for alle nordiske aktører i det norske boliglånsmarkedet. Vi har også sett at filialer av danske bankforetak har lavere krav til kjernekapitaldekning enn norske bankforetak og filialer av svenske bankforetak, som betyr at det kreves mindre egenkapital bak hver utlånt krone. Studiene i kapittel 3 viser imidlertid at høyere krav til kjernekapitaldekning ikke fører til betydelige konsekvenser for utlånsvolum, og det kan dermed tenkes at de små, negative konsekvensene vil bli visket ut ved lavere finansieringskostnader grunnet bedre soliditet. Vi ser dermed ingen store antydninger til at ulike krav i kapitaldekningsregelverkene mellom norske bankforetak og filialer av utenlandske bankforetak fører til betydelige konkurranseskjevheter i markedet for kollektive boliglån, og dermed heller ikke på boliglånsmarkedet generelt. Dette kan underbygges med at norske bankforetak har en potensiell markedsandel på omtrent 73 % av det konkurranseutsatte markedet for kollektive boliglån, og at Storebrand i mars 2016 vant Unio-avtalen gjennom en anbudsrunde med flere banker involvert.

8.4 Forhandlingsmakt

Vi tar i det følgende for oss hvordan kollektive boliglånsavtaler påvirker forhandlingsmakten til både medlemskunder og ordinære boliglånskunder, og hvilke konsekvenser endringer i forhandlingsmakt knyttet til kollektive boliglånsavtaler kan ha for boliglånsmarkedet.

Vi så i kapittel 7.4 klare tegn på at forhandlingsmakten til medlemskunder blir påvirket positivt av kollektive boliglånsavtaler. Dette var forventet på forhånd, grunnet gode vilkår og betingelser på lån i de kollektive boliglånsavtalene i markedet. Konkurranseintensiteten i markedet for kollektive boliglån er også i noen grad med på å bekrefte høy forhandlingsmakt for medlemskunder. Vi fant i kapittel 8.3 klare antydninger til høy konkurranseintensitet på markedet for kollektive boliglån, som ble bekreftet av en rekke variabler. Det er vanlig å bruke forhandlingsmakt til å bestemme konkurransesituasjonen i en bransje, slik at høy konkurranseintensitet kan være en konsekvens av høy forhandlingsmakt for kundene. Faktorer som øker kundenes forhandlingsmakt i markedet for kollektive boliglån er; 1) volum gjennom store avtaler, 2) organisasjonene som forhandler frem avtalene har tilgang til mange leverandører, 3) boliglån er ikke et differensiert produkt, 4) kjøpers kostnader ved å flytte boliglån er lave (se kapittel 6) og 5) boliglånskunder er prissensitive når det gjelder renter og gebyrer (se kapittel 8.3). Dette tyder på at forhandlingsmakten til medlemskunder er høy, og forsterker indikasjonene fra kapittel 7.4 (Porter 2008).

Høy forhandlingsmakt bekreftes ved å gå inn på variabler som har blitt vurdert i andre kapitler. En gjennomsnittlig betalingsdyktig medlemskunde er litt viktigere enn en gjennomsnittlig betalingsdyktig ordinær kunde, som taler for at forhandlingsmakten til medlemskunder er høyere enn for ordinære kunder. Banker med store avtaler mener at medlemskunder er viktigere enn banker med små avtaler, som kan indikere at størrelsen på avtalene påvirker viktigheten av avtalene og dermed også forhandlingsmakten til medlemskundene. Dette virker naturlig med tanke på at store avtaler forbindes med en større kundemasse. Vi forventer at en forhandlingsprosess med et stort antall medlemmer vil føre til at bankene strekker seg lengre, siden det er snakk om et stort antall potensielle kunder. Dersom størrelsen på organisasjoner som tilbyr kollektive boliglånsavtaler i fremtiden blir større, vil denne effekten kunne øke forhandlingsmakten til medlemskunder i fremtiden. Banker har også vurdert homogenitet, betalingsdyktighet og benyttelsesgrad av kollektive boliglånsavtaler i organisasjonene som viktige faktorer i markedet for kollektive boliglån. Ut fra tidligere indikasjoner kan det forventes at forhandlingsmakten til medlemskunder øker ytterligere når organisasjonen som tilbyr avtale består av homogene og betalingsdyktige medlemmer, og/eller har en tidligere kollektiv boliglånsavtale med stor oppslutning. Det kan derfor tenkes at medlemskunder fra Akademikerne har høyere forhandlingsmakt enn medlemskunder fra de tre andre hovedorganisasjonene.

Lønnsomheten av kollektive boliglånsavtaler for alle relevante aktører i markedet for kollektive boliglån vil være med på å bestemme forhandlingsmakten til medlemskunder. Vi har tidligere sett at banker i boliglånsmarkedet kan få flere positive effekter ved å ha kollektive boliglånsavtaler, som for eksempel høyere markedsandeler og kryss-salg grunnet forhandling om pakkeavtaler. Pressede marginer reduserer derimot de positive effektene. Allikevel finner vi antydninger til at kollektive boliglånsavtaler er viktige for bankene på boliglånsmarkedet, som kan føre til økt forhandlingsmakt for medlemskunder og dermed også økt konkurranseintensitet. Vi må imidlertid også inkludere lønnsomheten av kollektive boliglånsavtaler for organisasjonene. Vi fant i kapittel 8.3 at kollektive boliglånsavtaler er sentrale medlemsfordeler for organisasjonene, spesielt fordi det gir god markedsføring. De fleste kollektive boliglånsavtaler er svært gunstige for medlemmer, og derfor er kollektive boliglånsavtaler en viktig strategi for å øke medlemsantallet i organisasjonen. Vi har sett at flere av bankene har oppfattet hvor lønnsomt kollektive boliglånsavtaler er for organisasjoner, og det kan tenkes at dette er med på å redusere forhandlingsmakten til medlemskunder.

Forhandlingsmakten til ordinære kunder som følge av kollektive boliglånsavtaler blir påvirket i mindre grad enn for medlemskunder, og det er vanskelig å definere om eventuelle påvirkninger er positive eller negative. At det eksisterer forskjeller i forhandlingsmakt kan underbygges ved indikasjoner på at medlemskunder i noen grad er viktigere enn ordinære kunder, som igjen indikerer at forhandlingsmakten til medlemskunder er høyere enn forhandlingsmakten til ordinære kunder. En mulig årsak til forskjellene kan være at forhandlingsmakten til medlemskunder i stor grad påvirkes av at organisasjonene forhandler frem avtaler med et stort antall medlemmer, mens ordinære kunder må forhandle frem boliglån hver for seg. Ordinære kunder har dermed ikke denne størrelseseffekten.

Det kan diskuteres om forhandlingsmakten til medlemskunder blir redusert til et nivå tilnærmet ordinære kunder når den kollektive boliglånsavtalen er inngått og medlemskundene har byttet til avtalebanken. De vil naturligvis i de fleste tilfellene ha bedre vilkår enn ordinære kunder videre, men dersom de bytter bank fra avtalebanken før eventuell ny forhandlingsrunde om den kollektive boliglånsavtalen, vil ikke forhandlingsmakten gjennom organisasjonen ha noen påvirkning. De vil da være en ordinær kunde i boliglånsmarkedet, men det kan diskuteres om de har bedre forutsetninger for å forhandle om rente, fordi renten de allerede har i avtalebanken er lavere enn for ordinære kunder. Momentene forsterkes ved at medlemskunder virker å være relativt lojale i avtalebankene. Det kan også tenkes at alle medlemmer i organisasjoner med kollektive boliglånsavtaler, både medlemmer med og uten boliglån, kan bruke vilkårene i den kollektive boliglånsavtalen til å forhandle om bedre vilkår i en annen bank. Dersom en annen avtalebank vinner en kollektiv boliglånsavtale for samme organisasjon, forventes det imidlertid at forhandlingsmakten til hver enkelt medlemskunde igjen vil bli høy, fordi slike avtaler har lavere gebyrer og generelt gode vilkår i forhold til ordinære boliglån.

Konsekvenser av høyere forhandlingsmakt for medlemskunder ved kollektive boliglånsavtaler kan være pressede priser for avtalebanker, fordi medlemskundene kan forhandle seg frem til deler av produsentoverskuddet vi omtalte i kapittel 6.3. I figur 6.5 ser vi at avtalebankene, ved økt forhandlingsmakt til organisasjonene, beveger seg vekk fra optimal tilpasning, og at produsentoverskuddet reduseres. Det er imidlertid lite sannsynlig at markedet for kollektive boliglån blir et marked med fri konkurranse. En årsak er at bankene opplever kannibalisering (K i formel 6.1) av ordinære boliglånskunder ved inngåelse av kollektive boliglånsavtaler, som gjør at det er nødvendig med et overskudd på de kollektive boliglånsavtalene. Et motargument er at bankene kan ha insentiver til å inngå kollektive boliglånsavtaler med negativt resultat grunnet tap

av kunder L , som i en ekstrem situasjon kan føre til at banker i boliglånsmarkedet tilbyr en pris lavere enn marginalkostnadene. Dette vil i tilfelle bety at de taper penger i markedet for kollektive boliglån, men at det totalt sett lønner seg fordi de ikke mister ordinære boliglånskunder til en annen bank i boliglånsmarkedet. Det er vanskelig å konkludere med en nettoeffekt av overnevnte forhold, og dermed også vanskelig å komme frem til en konklusjon på hvor prisen vil ligge. Vi antar imidlertid at prisen vil ligge i forhandlingsintervallet mellom P og MC i figur 6.4, men at prisen vil variere mellom de ulike avtalene, avhengig av blant annet størrelse på organisasjon, benyttelsesgrad og hvilke banker som er med i forhandlingsprosessen.

Dersom økt forhandlingsmakt kun er aktuelt for kunder på markedet for kollektive boliglån, kan det diskuteres om effektene på marginer kan isoleres til medlemskunder i avtalebanker. Kannibaliseringseffektene må imidlertid inkluderes, og de presser marginene på ordinære kunder som etter avtalen blir medlemskunder. Det kan imidlertid også tenkes at marginpresset på medlemskunder fører til et marginpress på ordinære boliglånskunder i boliglånsmarkedet, spesielt dersom det er store prisdifferanser mellom medlemskunder i avtalebanker og ordinære kunder i boliglånsmarkedet. Dette kan føre til et marginpress på ordinære kunder, som igjen kan redusere lønnsomheten til bankene i boliglånsmarkedet. Det kan også tenkes at kollektive boliglånsavtaler fører til høyere konkurranse om ordinære kunder som følge av at banker uten avtale forsøker å beholde kunder de potensielt kan miste til avtalebanker. Dette presser marginene og lønnsomheten ytterligere.

Del 5 – Avslutning

9. Konklusjon

Vi har ikke avdekket tidligere forskning eller akademisk litteratur om det norske markedet for kollektive boliglån. Gjennom 12 spørreundersøkelser har vi kartlagt markedet fra alle aktørenes (utlånsinstitusjonenes, organisasjonenes og medlemmenes) perspektiv, og analysert hvordan markedet for kollektive boliglån påvirker det generelle boliglånsmarkedet basert på et praktisk, teoretisk og matematisk rammeverk.

Markedet for kollektive boliglån eksisterer grunnet et produsentoverskudd i det generelle boliglånsmarkedet som er knyttet til bankenes markedspekt. Fagorganisasjoner reduserer dette produsentoverskuddet ved å forhandle frem kollektive boliglånsavtaler med banker i boliglånsmarkedet. Gjennom dette oppnås lav pris på boliglån til medlemmer i fagorganisasjonen, hvor rente og gebyrer er de viktigste faktorene. Når avtalen er inngått, fungerer imidlertid markedet for kollektive boliglån på tilsvarende måte som det generelle boliglånsmarkedet.

Markedet for kollektive boliglån er dominert av landsdekkende banker, som har en potensiell markedsandel på over 99 %. Internettbanker har gode muligheter til å inngå kollektive boliglånsavtaler, da de fleste internettbanker i Norge er store og landsdekkende, samtidig som bankkunder i større grad bruker nettbank til fordel for bankfilialer. Internettbankene har dessuten et konkurransefortrinn gjennom reduserte kostnader knyttet til fravær av distribusjonsnett.

Mange lokale- og regionale banker er imidlertid for små til å kunne inngå store kollektive boliglånsavtaler. Dette fører til at de får lavere markedsandeler generelt i boliglånsmarkedet, og i ytterste konsekvens svekket lønnsomhet grunnet tap av fagorganiserte kunder med høy betalingsdyktighet. De kan ikke inngå allianser for å konkurrere om kollektive boliglånsavtaler, da dette er prissamarbeid og i strid med «konkurranseloven». Kredittforetak har samme utfordringer som lokale- og regionale banker, i tillegg til andre utfordringer som begrenset tilbud av banktjenester og begrenset belåningsgrad.

Kollektive boliglånsavtaler kan gi positive effekter for avtalebankene i lang tid etter avtaleinngåelse, men det ser ut til å ha størst betydning de første årene. Avtalene blir benyttet som en inngangsport til store markedsandeler på det generelle boliglånsmarkedet. Effekten virker også motsatt, hvor tap av en eksisterende avtale fører til et betydelig tap av kundemasse. Store

avtaler gir større effekter enn mindre avtaler, og økt størrelse på organisasjonene som forhandler frem kollektive boliglånsavtaler vil kunne øke framtidige effekter.

Det er lønnsomt for banker å inngå kollektive boliglånsavtaler dersom fortjenesten ved nye kunder, fratrukket kannibaliseringseffekter, er større enn tap av kunder dersom avtalen vinnes av en annen bank. Lønnsomheten til avtalene avhenger av hvor stor markedsandel banken har på boliglånsmarkedet. Store banker vil få større kannibalisering enn mindre banker, som impliserer at kollektive boliglånsavtaler alltid vil være mest lønnsomt for mindre banker, gitt ellers like vilkår. Avtalenes lønnsomhet påvirkes også av om fagorganisasjonene allerede har en kollektiv boliglånsavtale med en annen bank, hvor kannibaliseringen til den nye avtalebanken reduseres ved økt benyttelsesgrad av eksisterende avtale. Det er også verdt å merke seg at banker som ikke vinner avtalen vil miste ordinære kunder, både nåværende og fremtidige, som benytter avtalebanken istedenfor. Effekten forsterkes dersom en bank mister en eksisterende kollektiv boliglånsavtale til en annen bank i boliglånsmarkedet. Momentene nevnt ovenfor gir høy konkurranseintensitet på markedet for kollektive boliglån.

Konkurransen om kollektive boliglånsavtaler er høy og bidrar til økt konkurranse på det generelle boliglånsmarkedet. Segmentet er dermed med på å redusere problemene knyttet til lav konkurranse i boliglånsmarkedet, som tidligere har blitt framhevet av Konkurransetilsynet i rapporten «Konkurransen i boliglånsmarkedet». Konkurransen fører til press på marginer og lønnsomhet på medlemskunder for avtalebankene, men smitter også over på det generelle boliglånsmarkedet gjennom kannibalisering. Dette fører til en reduksjon i avtalebankenes produsentoverskudd i boliglånsmarkedet, og kan forsterkes ved at pressede priser smitter over på alle bankene i det generelle boliglånsmarkedet. Kollektive boliglånsavtaler fører imidlertid også til positive effekter gjennom spillover på andre tjenester og besparelser på markedsføring og akkvisisjon, som igjen fører til en økning i bankenes produsentoverskudd.

Konkurransen om kollektive boliglånsavtaler varierer ut fra hvilken organisasjon det forhandles med. Blant annet er det høy konkurranse om homogene organisasjoner bestående av medlemmer med høy betalingsdyktighet. Videre er mobiliteten til medlemmer i organisasjonene viktig for lønnsomheten av kollektive boliglånsavtaler, hvor høy mobilitet fører til større kundemasse. Mobiliteten ved inngåelse av kollektive boliglånsavtaler er generelt høyere enn mobiliteten i det generelle boliglånsmarkedet, noe som gjør kollektive boliglånsavtaler attraktive. Medlemskunder

er derimot lojale og immobile når lånet er plassert i en kollektiv boliglånsavtale, så det er vanskelig for en bank utenfor avtalen å nå disse kundene.

Grunnet ulik implementering av Basel-regelverket og CRD-direktivene for norske bankforetak og filialer av utenlandske bankforetak, kunne det eksistert konkurranseskjevheter i markedet for kollektive boliglån. Slike konkurranseskjevheter har fått oppmerksomhet i media, men det ser ikke ut til å være godt begrunnet. Våre funn indikerer imidlertid at det kan eksistere mindre forskjeller i rapportering og måling av risikovekter mellom nordiske aktører. Dette er ikke en konkurranseskjevhet som fører til betydelige konsekvenser på markedet for kollektive boliglån, og har dermed heller ikke store direkte eller indirekte effekter på boliglånsmarkedet.

Kollektive boliglånsavtaler fører til høyere forhandlingsmakt for medlemskunder og potensielle medlemskunder. Dette skyldes i stor grad at kollektive boliglånsavtaler forhandles frem av profesjonelle aktører med en stor kundemasse. Forhandlingsmakten reduseres imidlertid til et nivå tilnærmet ordinære kunder når kundene har tatt opp boliglånet i avtalebanken. Alle medlemmer i fagorganisasjonene, både medlemskunder og ordinære kunder, kan imidlertid benytte de gode vilkårene i den kollektive boliglånsavtalen i forhandlinger med andre banker.

For medlemmer i fagorganisasjoner er det i mange tilfeller lønnsomt å melde seg inn i en fagorganisasjon kun for å ta opp boliglån gjennom organisasjonens kollektive boliglånsavtale. Andre faktorer som skattefradrag på medlemskontingent og andre tjenester fagorganisasjonen tilbyr øker lønnsomheten. Høy lønnsomhet for medlemskundene gir fagorganisasjoner incentiver til å inngå kollektive boliglånsavtaler, ettersom de kan bruke dette i sin markedsføring. På denne måten kan fagorganisasjoner oppnå høyere medlemstall. Siden fagorganisasjonen kun er direkte delaktig i den kollektive boliglånsavtalen før avtaleinngåelse, vil kostnadene for avtalen være lave. Kollektive boliglånsavtaler anses derfor generelt som svært lønnsomme både for medlemskunder og fagorganisasjoner.

9.1 Videre forskning

Denne utredningen tar kun for seg en overordnet analyse av det norske markedet for kollektive boliglån. Hovedformålet med utredningen har vært å skape en oversikt over hvordan markedet fungerer, og hvilke aktører og forhold som er mest sentrale. Ved å kartlegge det norske markedet for kollektive boliglån samt analysere sentrale aspekter i markedet, har vi laget et grunnlag videre studier bør bygge på. Vi anbefaler videre forskning å utføre mer omfattende og fokuserte studier

av flere av aspektene som utforskes i vår utredning. Dette innebærer dypere analyser av spesifikke temaer, samt bruk av ulike metoder for å utforske temaene.

Ettersom vi i vår utredning har identifisert de forskjellige aktørene i markedet for kollektive boliglån, vil dette kunne være et grunnlag for framtidig forskning innenfor de forskjellige kategoriene av aktører. Blant annet vil det være interessant om videre forskning gjør en mer omfattende undersøkelse av kollektive boliglånsavtalers påvirkning på markedsandeler, spillover og marginer for å vurdere framtidige konsekvenser av avtalene. Det vil også være interessant å se hvor langt ned bankene er villige til å presse prisene på boliglån for å vinne kollektive boliglånsavtaler.

Vi ser også nytte av at videre forskning benytter seg av andre metoder enn i vår studie. Vi har basert mye av vår utredning på primærdata fra aktørene i markedet. Det vil være spennende å se om de samme resultatene oppnås dersom det benyttes sekundærdata, eller om det for eksempel gjøres en mer omfattende studie av én kollektiv boliglånsavtale. Vår studie kan benyttes som sammenligningsgrunnlag for å se om det oppnås entydige svar ved bruk av ulik forskningsmetode.

Del 6 – Referanser

10. Kildeliste

- Aas, Lars-Erik. 2006. *Hvorfor strategisk risikostyring?*. Magma 2006 (4). Hentet 26. jan. 2016.
<https://www.magma.no/hvorfor-strategisk-risikostyring>
- Akademikerne. 2014. *Nyheter fra medlemsforeningene*. Oslo: Akademikerne. Hentet 20. mai 2016.
http://akademikerne.no/no/forside_og_rammeverk/utvalgte_artikler/Nyheter+fra+medlemsforeningene.b7C_wJrS1S.ips
- Andreassen, Viggo. 2012. *Innføring I mikroøkonomi for økonomisk-administrative studier*. Oslo: Cappelen Damm AS.
- Bakken, Jonas Blich, Marit Tronier Halvorsen, Jacob Trumpy og Fredrik Nøring. 2015. «Kaprer de beste kundene med «gullrente»». *Dn.no*, 1. mai. Hentet 6. juni 2016.
<http://www.dn.no/nyheter/finans/2015/05/01/2052/Bank/kaprer-de-beste-kundene-med-gullrente>
- Bakos, Yannis. 1998. «The Emerging Role of Electronic Marketplaces on the Internet». *Communications of the ACM* 41 (8): 35-42.
- Bank for International Settlement. 2015. *About the Basel Committee*. Basel: Bank for International Settlements. Hentet 29. mars 2016.
<https://www.bis.org/bcbs/about.htm?m=3%7C14%7C573>
- Bank for International Settlement. 2016. *About BIS*. Basel: Bank for International Settlements. Hentet 29. mars 2016. <https://www.bis.org/about/index.htm?l=2&m=1%7C1>
- Befring, Edvard. 1998. *Forskinsmetode og statistikk*. Oslo: Det Norske Samlaget.
- Berg, Ole T. 2014. «Interesseorganisasjoner». Hentet 31. mars 2016.
<https://snl.no/interesseorganisasjoner>
- Berk, Jonathan og Peter DeMarzo. 2014. *Corporate Finance*. Kendallville: Pearson Education Limited.
- Berman, Berry. 2006. «Developing an Effective Customer Loyalty Program». *California Management Review* 49 (1): 123-148.

- Berger, Allen N., Philip Molyneux og John O.S. Wilson. 2015. *The Oxford Handbook of banking*. Oxford, England: Oxford University Press.
- Bodenhausen, Galen V., og Robert S. Wyer. 1987. «Social Cognition and Social Reality: Information Acquisition and Use in the Laboratory and the Real World». I *Social Information Processing and Survey Methodology*, redigert av Hans J. Hippler, Norbert Schwarz, og Seymour Sudman, 6–41. New York: Springer Verlag.
- Borum, Finn og Harald Enderud. 1979. «Interviewanalyse i praksis». I *Kvalitative metoder i dansk samfunnsforskning*, redigert av Tom Broch, Karl Krarup, Per K. Larsen og Olaf Rieper. København: Nyt fra samfundsvidenskabene.
- Borchgrevink, Henrik. 2012. *Basel I-gulvet – overgangsregel og sikkerhetsmekanisme i kapitaldekningsregelverket*. Aktuell kommentar 2:2012. Oslo: Norges Bank. Hentet 5. april 2016. http://www.norges-bank.no/pages/88777/Aktuell_kommentar_2012_%208.pdf
- Brace, Ian. 2008. *Questionnaire Design: How to Plan, Structure and Write Survey Material for Effective Market Research*. London: Kogan Page.
- Dagens Næringsliv. 2014. «Akademikerne raser mot DNB». *Dn.no* 30.desember. Hentet 7. juni 2016. <http://www.dn.no/nyheter/naringsliv/2014/12/30/0656/akademikerne-raser-mot-dnb>
- Dalseg, Elisabeth. 2015. «Boliglån for unge - nå også til 40-åringer». *Dinside.no* 18. feb. 2015. Hentet 9. mars. 2016. <http://www.dinside.no/932939/boliglaan-for-unge-naa-ogsaa-til-40-aaringer>
- DeFusco, Richard A., Dennis W. McLeavey, Jerald E. Pinto, David E. Runkle og Mark J. P. Anson. 2015. *Quantitative Investment Analysis*. New Jersey: John Wiley & Sons.
- DNB. 2011. *Risiko- og kapitalstyring*. Oslo: DNB. Hentet 27. jan. 2016. https://www.dnb.no/portalfront/nedlast/en/about-us/Results/2012/dnb_pillar-3-2011-4q.no.pdf
- DNB. 2016a. *DNB tilpasser kontorstrukturen til endret kundeatferd*. Oslo: DNB. Hentet 1. mars. 2016. <http://news.cision.com/no/dnb-asa/r/dnb-tilpasser-kontorstrukturen-til-endret-kundeatferd,c9907261>

- DNB. 2016b. *DNB-konsernet årsrapport 2015*. Oslo: DNB. Hentet 25. mai 2016.
<https://www.dnb.no/portalfront/nedlast/no/om-oss/resultater/2015/konsern-aarsrapport-dnb-2015.pdf>
- DNB. 2016c. *Saga*. Oslo: DNB. Hentet 31. mai 2016. <https://www.dnb.no/privat/nettbank-mobil-og-kort/konto/saga.html>
- Downing, Douglas og Jeffrey Clark. 2010. *Business Statistics*. New York: Barron's Educational Series.
- Eika Gruppen AS. 2016. *Om Eika Alliansen*. Oslo: Eika Gruppen AS. Hentet 1. mars. 2016.
<https://eika.no/om-oss/selskaper/eika>
- Erard, Monique E. Erlandsen. 2014. *Bankenes marginer*. Aktuell kommentar 4:2014. Oslo: Norges Bank. Hentet 11. mars. 2016. http://www.norges-bank.no/pages/100709/aktuell_kommentar_4.pdf
- EUR-Lex. 2011. *Directive 2011/61/EU of the European Parliament and of the council of 8 june 2011*. Official Journal of the European Union 174:1. Brussel: European Union. Hentet 15. mars. 2016. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2011:174:0001:0073:EN:PDF>
- EVRY. 2015. *EVRY inngår en langsiktig avtale med ni sparebanker*. Fornebu: EVRY. Hentet 1. mars. 2016. <https://www.evry.no/bedrift/investor/Pressemeldinger/evry-inngar-en-langsiktig-avtale-med-ni-spareban-1963133/>
- Finans Norge. 2015a. *Rådgivning i bankkontor øker*. Oslo: Finans Norge. Hentet 1. mars. 2016.
<https://www.fno.no/aktuelt/sporreundersokelser/dagligbankundersokelsen1/dagligbankundersokelsen-2015/radgivning-i-bankkontor-oket/>
- Finans Norge. 2015b. *Mobilbanken – den nye hverdagsbanken?*. Oslo: Finans Norge. Hentet 1. mars. 2016.
<https://www.fno.no/aktuelt/sporreundersokelser/dagligbankundersokelsen1/dagligbankundersokelsen-2015/mobilbanken--den-nye-hverdagsbanken/>

Finans Norge. 2015c. *Over en halv million pensjonister har inntatt nettbanken*. Oslo: Finans Norge.

Hentet 1. mars. 2016.

<https://www.fno.no/aktuelt/sporreundersokelser/dagligbankundersokelsen1/dagligbankundersokelsen-2015/over-en-halv-million-pensjonister-har-inntatt-nettbanken/>

Finans Norge. 2016a. *Issuers*. Oslo: Finans Norge. Hentet 1. mars 2016.

<https://www.fno.no/en/covered-bonds/issuers/>

Finans Norge. 2016b. *Antall ekspedisjonssteder*. Oslo: Finans Norge. Hentet 1. mars 2016.

<https://www.fno.no/statistikk/bank/antall-ekspedisjonssteder/>

Finansdepartementet. 2015. *Finansmarknadsmeldinga 2014*. Meld. St. 22. Finansdepartementet:

Oslo. Hentet 27. mai 2015.

<https://www.regjeringen.no/contentassets/536be717e9c247eb812a33e1a3a92dcf/nn-no/pdfs/stm201420150022000dddpdfs.pdf>

Finansdepartementet. 2016. *Nasjonalbudsjettet 2016*. Oslo: Finansdepartementet. Hentet 11. april 2016.

http://www.statsbudsjettet.no/upload/Statsbudsjett_2016/dokumenter/pdf/stmeld.pdf

Finansportalen. 2008. *Rykende ferske priser*. Oslo: Finansportalen. Hentet 26. mai 2016.

<https://www.finansportalen.no/?p=2545>

Finansportalen. 2010. *Verdt å vite om boliglån*. Oslo: Finansportalen. Hentet 1. mars 2016.

<https://www.finansportalen.no/andre-valg/artikler/verdt-a-vite-om-boliglan/>

Finansportalen. 2016a. *Om finansportalen*. Oslo: Finansportalen. Hentet 1. mars 2016.

<https://www.finansportalen.no/andre-valg/om-finansportalen/>

Finansportalen. 2016b. *Ord og begreper*. Oslo: Finansportalen. Hentet 1. mars 2016.

<https://www.finansportalen.no/andre-valg/ord-og-begreper/#?key=1950>

Finansportalen. 2016c. *Boliglån*. Oslo: Finansportalen. Hentet 1. mars 2016.

<https://www.finansportalen.no/bank/boliglan/>

Finanstilsynet. 2006. *Erfaringer og utfordringer*. Oslo: Finanstilsynet. Hentet 20. jan. 2016.

http://www.finanstilsynet.no/archive/stab_pdf/01/03/13092004.pdf

- Finanstilsynet. 2010a. *Retningslinjer for forsvarlig utlånspraksis for lån til boligformål*. Rundskriv 11:2010. Oslo: Finanstilsynet. Hentet 1. mars. 2016.
http://www.finanstilsynet.no/Global/Venstremeny/Rundskriv_vedlegg/2010/1_kvartal/Rundskriv_11_2010.pdf
- Finanstilsynet. 2010b. *Endring av kapitalkravforskrifta – vidareføring av overgangsordninger*. Rundskriv 7:2010. Oslo: Finanstilsynet. Hentet 5. april 2016.
http://www.finanstilsynet.no/Global/Venstremeny/Rundskriv_vedlegg/2010/1_kvartal/Rundskriv_7_2010.pdf
- Finanstilsynet. 2012a. *Vurdering av regelverket for obligasjoner med fortrinnsrett*. Oslo: Finanstilsynet. Hentet 7. mars. 2016.
http://www.finanstilsynet.no/Global/Venstremeny/Brev_vedlegg/2012/FIN_Vurdering_av_regelverket_for_obligasjoner_med_fortrinnsrett.pdf
- Finanstilsynet. 2013. *Resultatrapport for finansinstitusjoner 2012*. Oslo: Finanstilsynet. Hentet 25. mai 2016.
<http://www.finanstilsynet.no/Global/Bank%20og%20Finans/Banker/Analyser%20og%20statistikk/Rapport-4Q-2012-offentlig.pdf>
- Finanstilsynet. 2014a. *Gjennomføring av CRD IV i norske regelverk*. Høringsnotat og forskriftsforslag. Oslo: Finanstilsynet. Hentet 30. mars 2016.
http://www.finanstilsynet.no/Global/Venstremeny/Aktuelt_vedlegg/2014/1_kvartal/Horingsnotat_CRDIV.pdf
- Finanstilsynet. 2014b. *Basel III/CRD IV*. Oslo: Finanstilsynet. Hentet 30. mars 2016.
<http://www.finanstilsynet.no/no/Bank-og-finans/Banker/Tema/Basel-III--CRD-IV/>
- Finanstilsynet. 2014c. *Endringer i forskrifter om kapitalkrav og endringer i forskrift om bonusordninger*. Oslo: Finanstilsynet. Hentet 30. mars 2016.
http://www.finanstilsynet.no/no/Artikkelarkiv/Aktuelt/2014/3_kvartal/Endringer-i-forskrifter-om-kapitalkrav-og-endringer-i-forskrift-om-bonusordninger/
- Finanstilsynet. 2014d. *Tilsynspraksis ved vurdering av boliglånsmodeller*. Oslo: Finanstilsynet. Hentet 7. april 2016.
http://www.finanstilsynet.no/Global/Venstremeny/Aktuelt_vedlegg/2014/1_kvartal/Tilsynspraksis%20ved_vurdering_av%20boliglaansmodeller.pdf

- Finanstilsynet. 2014e. *Resultatrapport for finansinstitusjoner 2013*. Oslo: Finanstilsynet. Hentet 25. mai 2016.
http://www.finanstilsynet.no/Global/Venstremeny/Pressemeldinger_vedlegg/2014/1_kvartal/Resultatrapport_for_finansinstitusjoner_2013.pdf
- Finanstilsynet. 2015a. *Krav til banker som søker om IRB*. Oslo: Finanstilsynet. Hentet 5. april 2016.
http://www.finanstilsynet.no/Global/Venstremeny/Aktuelt_vedlegg/2015/1_kvartal/Krav_til_banker_som_søker_om_IRB.pdf
- Finanstilsynet. 2015b. *Resultatrapport for finansinstitusjoner 2014*. Oslo: Finanstilsynet. Hentet 25. mai 2016.
<http://www.finanstilsynet.no/Global/Bank%20og%20Finans/Banker/Analyser%20og%20statistikk/Rapport-4Q-2014-Offentlig%20versjon.pdf>
- Finanstilsynet. 2016a. *Boliglånsundersøkelse*. Oslo: Finanstilsynet. Hentet 25. jan. 2016.
http://www.finanstilsynet.no/Global/Bank%20og%20Finans/Banker/Analyser%20og%20statistikk/Boliglansundersokelsen_2015.pdf
- Finanstilsynet. 2016b. *Resultatrapport for finansinstitusjoner 2015*. Oslo: Finanstilsynet. Hentet 25. mai 2016.
http://www.finanstilsynet.no/Global/Bank%20og%20Finans/Banker/Analyser%20og%20statistikk/Rapport_4Q_2015_Offentlig_versjon.pdf
- Fink, Arlene. 1995. *How to analyze survey data*. Thousand Oaks: Sage Publications, Inc.
- Fink, Arlene. 2003. *The survey handbook*. Thousand Oaks: Sage Publications, Inc.
- Forbrukerrådet. 2015. *Nordmenns byttevaner – Finansielle tjenester*. Oslo: Forbrukerrådet. Hentet 1. mars 2016. <http://www.forbrukerradet.no/wp-content/uploads/2015/10/Nordmennsbyttevaner-finansielle-tjenester.pdf>
- Freixas, Xavier og Jean-Charles Rochet. 2008. *Microeconomics of Banking*. Massachusetts: MIT Press.
- Ghauri, Pervez og Kjell Grønhaug. 2010. *Research Methods in Business Studies*. Harlow: Financial Times Prentice Hall.

- Greener, Ian. 2011. *Designing Social Research – A guide for the bewildered*. London: Sage Publications Ltd.
- Grimsby, Gjermund, Aase Rangnes Seeberg, Yuriy Zhovtobryukh, Torbjørn Bull Jenssen og Magnus Utne Guldbrandsen. 2016. *Samfunnsøkonomiske analyser av finansmarkedsregulering: Analyse av Basel I-gulvet for banker og årlig rentegaranti for privat ytelsesbasert pensjon*. Menon-Publikasjon nr. 2/2016. Oslo: Menon Economics. Hentet 7. april 2016.
[https://www.finansforbundet.no/Documents/Rapporter/Samfunns%C3%B8konomiskanalyste%20-%20bank%20og%20forsikring%20\(1\).pdf](https://www.finansforbundet.no/Documents/Rapporter/Samfunns%C3%B8konomiskanalyste%20-%20bank%20og%20forsikring%20(1).pdf)
- Gripsrud, Geir, Ulf Henning Olsson og Ragnhild Silkoset. 2010. *Metode og dataanalyse*. Kristiansand: Høyskoleforlaget AS.
- Grønmo, Sigmund. 1982. «Forholdet mellom kvalitative og kvantitative metoder i Samfunnsforskningen». I *Kvantitative metoder i samfunnsforskning*, redigert av Harriet Holter og Ragnvald Kalleberg, 94-122. Oslo: Universitetsforlaget.
- Handelsbanken. 2016. *Boliglån*. Oslo: Handelsbanken. Hentet 1. mars. 2016.
<https://handelsbanken.no/shb/inet/istartno.nsf/FrameSet?OpenView&iddef=&navid=Prisliste&sa=/shb/inet/icentno.nsf/Default/q1ECC455D658CF08EC1257C19003DEE02>
- Haraldsen, Gustav. 1999. *Spørreskjemametodikk: Etter kokebokmetoden*. Oslo: Ad Notam Gyldendal.
- Hardy, Melissa A. og Alan Bryman. 2004. *Handbook of data analysis*. London: Sage Publications.
- Hegnar. 2014. «DNB kan miste 80.000 kunder over natten». *Hegnar.no* 30. september. Hentet 26. mai 2016. <http://www.hegnar.no/Nyheter/Personlig-oekonomi/2014/09/DNB-kan-miste-80.000-kunder-over-natten>
- Hoemsnes, Anita og Jonas Blich Bakken. 2016. «Ny rekordlav boliglånsrente». *Dn.no* 8. april. Hentet 7. juni. 2016. <http://www.dn.no/privat/2016/04/08/1417/Rente/ny-rekordlav-boliglansrente>
- Hoff, Erna. 2011. *Bankers likviditet og finansiering*. Penger og kreditt 3/2011. Oslo: Norges Bank. Hentet 25. jan. 2016. http://www.norges-bank.no/pages/87618/Bankers_likviditet_og_f finansiering.pdf

- Holme, Idar Magne og Bernt Krohn Solvang. 1996. *Metodevalg og metodebruk*. Oslo: Tano.
- Huuse, Camilla. 2016. «Nå er det rentekrig mellom bankene». *Vg.no* 9. mars. Hentet 10. Mars 2016. <http://www.vg.no/nyheter/innenriks/renten/naa-er-det-rentekrig-mellom-bankene/a/23634546/>
- Israel, Glenn D. 2013. «Determining Sample Size». Hentet 26. april 2016. <https://edis.ifas.ufl.edu/pdffiles/PD/PD00600.pdf>
- Jakobsen, Stig-Erik og Knut Onsager. 2002. *Geografiske konsentrasjoner av hovedkontorer - funksjoner, behov og eksterne effekter*. Arbeidsnotat nr. 53/02. Bergen: Samfunns- og næringslivsforskning AS. Hentet 6. juni 2016. https://brage.bibsys.no/xmlui/bitstream/handle/11250/165766/A53_02.pdf?sequence=1
- Johannessen, Asbjørn, Per Arne Tufte og Line Christoffersen. 2010. *Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode*. Oslo: Abstrakt forlag AS.
- Johannessen, Asbjørn, Per Arne Tufte og Line Christoffersen. 2011. *Forskningsmetode for økonomisk-administrative fag*. Oslo: Abstrakt forlag AS.
- Kerin, Roger A., Michael G. Harvey og James T. Rothe. 1978. "Cannibalism and New Product Development". *Business Horizons* (21): 25-31.
- Klemperer, Paul. 1995. «Competition when Consumers have Switching Costs: An Overview with Applications to Industrial Organization, Macroeconomics, and International Trade». *Review of Economic Studies* 62 (3): 515-539.
- Konkurransetilsynet. 2015. *Konkurransen i boliglånsmarkedet*. Bergen: Konkurransetilsynet. Hentet 25. jan. 16. http://www.konkurransetilsynet.no/globalassets/filer/publikasjoner/rapporter/rapport_konkurransen-i-boliglansmarkedet1.pdf
- Kothari, C. R. 2004. *Research Methodology: Methods and Techniques*. New Delhi: New Age International (P) Ltd., Publishers.
- Landsorganisasjonen i Norge. 2014. *Kort om LO*. Oslo: Landsorganisasjonen i Norge. Hentet 20. mai 2016. <http://www.lo.no/Om-LO/Kort-om-LO/>

- Langdridge, Darren og Gareth Hagger-Johnson. 2009. *Introduction to Research Methods and Data Analysis in Psychology*. Essex: Pearson Education Limited.
- Lie, Christian Høie. 2016. «Storebrand kapret stor avtale med Unio». *e24.no* 20. februar. Hentet 7. Juni 2016. <http://e24.no/privat/storebrand/storebrand-kapret-stor-avtale-med-unio/23621508>
- Litwin, Marks S. 1995. *How to measure survey reliability and validity*. Thousand Oaks: Sage Publications, Inc.
- LOfavor. 2016a. *Boliglån*. Oslo: LOfavor. Hentet 11. april 2016. <https://www.lofavor.no/Medlemsfordeler/Bank/Boliglaan>
- LOfavor. 2016b. *Boliglån ung*. Oslo: LOfavor. Hentet 11. april 2016. <https://www.lofavor.no/Medlemsfordeler/Bank/Boliglaan-Ung2>
- LOfavor. 2016c. *LOfavor og SpareBank 1 Medlemskort AS*. Oslo: LOfavor. Hentet 11. april 2016. <https://www.lofavor.no/Om-LOfavoer/Om-medlemsfordelene2/LOfavoer-og-SpareBank-1-Medlemskort-AS>
- Maurya, Vishwa Nath, Vijay Vir Singh og Madaki Umar Yusuf. 2014. «Statistical Analysis on the Rate of Kidney (Renal) Failure». *American Journal of Applied Mathematics and Statistics* 2 (6A): 6-12.
- Medhurst, James, Joel Marsden, Angina Jugnauth, Mark Peacock og Jonathan Lonsdale. 2014. «An economic analysis of spillovers from programmes of technological innovation support». Hentet 6. Juni 2016. https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/288110/bis-14-653-economic-analysis-of-spillovers-from-programmes-of-technological-innovation-support.pdf
- Meinich, Per & Preben Munthe. 2015. *Bank*. Oslo: Store norske leksikon. Hentet 15. mars 2016. <https://snl.no/bank>.
- Mishkin, Frederic Stanley. 2010. *The Economics of Money, Banking and Financial Markets*. New Jersey, USA: Prentice Hall.

- Moe, Tom Arne og Anders Ekanger. 2016. «Sparebanken Vest kutter 100 årsverk». *Nrk.no* 2. feb. Hentet 8. mars. 2016. <http://www.nrk.no/hordaland/sparebanken-vest-kutter-100-arsverk-1.12783925>
- Monette, Duane, Thomas Sullivan og Cornell DeJong. 2013. *Applied Social Research: A Tool for the Human Services*. Belmont: Brooks/Cole, Cengage Learning.
- Nordea. 2016. *Premium*. Oslo: Nordea Bank Norge ASA. Hentet 30. mai 2016. <http://www.nordea.no/privat/kundekonsepter/kundekonsepter/premium.html>
- Nordiske konkurransetilsynene (Konkurransetilsynet, Konkurrencestyrelsen, Konkurrenssverket, Samkeppniseftirlitið, Kilpailuvirasto og Kappingarráðið). 2006. *Competition in Nordic Retail Banking*. Report nr. 1/2006. Hentet 7. mars 2016. http://www.kkv.fi/globalassets/kkv-suomi/julkaisut/pm-yhteisraportit/nordic_retail_banking.pdf
- Norges Bank. 2004. *Norske finansmarkeder – pengepolitikk og finansiell stabilitet*. Norges Banks skriftserie nr. 34. Oslo: Norges Bank. Hentet 26. jan. 2016. http://www.norges-bank.no/Upload/import/publikasjoner/skriftserie/34/hele_heftet_34.pdf
- Norges Bank. 2006. *Ord og uttrykk*. Oslo: Norges Bank. Hentet 14. juni 2016. <http://www.norges-bank.no/Ord-og-uttrykk/>
- Norges Bank. 2010. *Finansinstitusjoner*. Oslo: Norges Bank. Hentet 20. jan. 2016. <http://www.norges-bank.no/Om-Norges-Bank/Mandat-og-oppgaver/Noregs-Banks-rolle-og-mandat/Det-finansielle-systemet-i-Norge/Finansinstitusjoner/>
- Norges Bank. 2011. *Utviklingen av det norske betalingssystemet i perioden 1945-2010, med særlig vekt på Norges Banks rolle*. Norges Banks skriftserie nr. 44. Oslo: Norges Bank. Hentet 26. jan. 2016. http://www.norges-bank.no/pages/87836/Skriftserie_44.pdf
- Norges Bank. 2015a. *Finansiell stabilitet*. Finansiell Stabilitet 2015. Oslo: Norges Bank. Hentet 25. jan. 2016. http://static.norges-bank.no/pages/104006/FinansiellStabilitet_2015.pdf?v=12112015124734&ft=.pdf
- Norges Bank. 2015b. *Det norske finansielle systemet*. Oslo: Norges Bank. Hentet 27. jan. 2016. <http://static.qanb.norges-bank.no/Publisert/Publikasjoner/Det-Norske-Finansielle-Systemet/>

- Norges Bank. 2015c. *Finansiell infrastruktur*. Finansiell infrastruktur 2015. Oslo: Norges Bank.
Hentet 28. jan. 2016. http://static.norges-bank.no/pages/103287/Finansiell_infrastruktur_2015.pdf?v=19052015121452&ft=.pdf
- NFT. 2016. «Nytt medlemstilbud: Avtale med Danske Bank». Norsk Farmaceutisk Tidsskrift (NFT) 2016 (3): 51.
- OBOS. 2016. *Årsrapport 2015*. Oslo: OBOS. Hentet 11. april 2016.
<https://www.obos.no/arsrapport-2015/nedlastinger-arsberetning#project>
- Pedersen, Bjørn. 2014. *Mobilitet*. Oslo: Store norske leksikon. Hentet 24. mai 2016.
<https://snl.no/mobilitet>.
- Penger.no. 2016. *Om penger.no*. Oslo: Penger.no AS. Hentet 9. mars 2016.
<https://www.penger.no/ompenger.html>
- Porter, Michael E. 2008. «The five competitive forces that shape strategy». Harvard Business Review 2008 (januar): 78-93.
- Riis, Christian og Espen R. Moen. 2011. *Moderne mikroøkonomi*. Oslo: Gyldendal Norsk Forlag AS.
- Ringdal, Kristen. 2007. *Enhet og mangfold: Samfunnsvitenskapelig forskning og kvantitativ metode*. Bergen: Fagbokforlaget.
- Røvik, Sissel, Geir Thorsnæs og Nils Petter Thuesen. 2016. *Norge*. Oslo: Store norske leksikon.
Hentet 6. Juni 2016. <https://snl.no/Norge>
- Schuman, Howard. 1985. «Survey Research». I *Handbook of Social Psychology* Vol. 1, redigert av Elliot Aronson og Gardner Lindsey. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Schuman, Howard og Stanley Presser. 1977. «Question Wording as an Independent Variable in Survey Analysis». I *Sociological Methods & Research* Vol. 6 (2), 151–170. Los Angeles: Sage Publications, Inc.
- Schuman, Howard og Stanley Presser. 1981. *Questions and Answers in Attitude Surveys: Experiments on Question Form, Wording, and Context*. New York: Academic Press.
- Schwab, Donald P. 1999. *Research methods for organizational studies*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.

- Schwarz, Norbert og Hans-Jürgen Hippler. 1991. «Response alternatives: The impact of their choice and presentation orders». I *Measurement errors in surveys*, redigert av Paul P. Biemer, Robert M. Groves, Lars E. Lyberg, Nancy A. Mathiowetz og Seymour Sudman, 41-56. Chichester: Wiley.
- Skatteetaten. 2016a. Fagforeningsfradrag. Oslo: Skatteetaten. Hentet 25. mai 2016.
<http://www.skatteetaten.no/fagforeningsfradrag>
- Skatteetaten. 2016b. *Alminnelig inntekt*. Oslo: Skatteetaten. Hentet 4. juni 2016.
<http://www.skatteetaten.no/no/Tabeller-og-satser/Alminnelig-inntekt/>
- Skatteetaten. 2016c. *3.2.11 Fagforeningsfradrag*. Oslo: Skatteetaten. Hentet 13. juni 2016.
<http://www.skatteetaten.no/no/Person/Selvangivelse/Finn-post/3/2/11/>
- Smyth, Mary M., Peter E. Morris, Philip Levy og Andy Ellis. 1987. *Cognition in Action*. Hillsdale: Erlbaum.
- SpareBank 1. 2016a. *Om SpareBank 1-alliansen*. Oslo: SpareBank 1 Gruppen. Hentet 1. mars. 2016.
<https://www.sparebank1.no/nb/bank/om-oss/om-banken/visjon-og-verdier.html>
- SpareBank 1. 2016b. *SpareBank 1 Boligkreditt Covered Bonds Issuer*. Oslo: SpareBank 1 Gruppen. Hentet 1. mars. 2015. <https://spabol.sparebank1.no/about>
- Sparebanken Sør. 2016. *Prisliste KNIF*. Kristiansand: Sparebank Sør. Hentet 8. april 2016.
<https://www.sor.no/globalassets/kundehjelp/knif-prisliste-sparebanken-sor.pdf>
- Sparebanken Øst. 2016. *Lån til akademikere*. Drammen: Sparebanken Øst. Hentet 11. april 2016.
<https://www.oest.no/lan-akademikere/>
- Statens Pensjonskasse. 2016. *Hvem kan søke boliglån?*. Oslo: Statens Pensjonskasse. Hentet 14. juni. 2015. <https://www.spk.no/Boliglan/hvem-kan-soke-boliglan/>
- Statistisk sentralbyrå. 2015a. *Variabeldefinisjon: Nedbetalingslån*. Oslo: Statistisk Sentralbyrå. Hentet 1. mars 2016. <http://www.ssb.no/a/metadata/conceptvariable/vardok/2583/nb>
- Statistisk sentralbyrå. 2015b. *Variabeldefinisjon: Rammelån med pant i bolig*. Oslo: Statistisk Sentralbyrå. Hentet 1. mars 2016.
<http://www.ssb.no/a/metadata/conceptvariable/vardok/2580/nb>

- Statistisk Sentralbyrå. 2016a. *Tabell: 09381: Pengemarkedsrente (NIBOR), styringsrenten, dagslånsrenten og bankenes rentemarginer (prosent) ved utgangen av kvartalet (avslutta serie)*. Oslo: Statistisk Sentralbyrå. Hentet 11. mars. 2016.
<https://www.ssb.no/statistikkbanken/selectvarval/saveselections.asp>
- Statistisk Sentralbyrå. 2016b. *Tabell: 10700: Utlåns- innskudds- og rentemarginer. Totaltelling (prosent)*. Oslo: Statistisk Sentralbyrå. Hentet 11. mars. 2016.
<https://www.ssb.no/statistikkbanken/selectvarval/saveselections.asp>
- Statistisk Sentralbyrå. 2016c. *Tabell: 07459: Folkemengde, etter kjønn og ettårig alder. 1. januar (K)*. Oslo: Statistisk Sentralbyrå. Hentet 28. april 2016.
<https://www.ssb.no/statistikkbanken/selectout/pivot.asp?checked=true>
- Statistisk Sentralbyrå. 2016d. *Lønn, alle ansatte, 2015. Oslo: Statistisk Sentralbyrå*. Hentet 2. mai 2016.
<https://www.ssb.no/arbeid-og-lonn/statistikker/lonnansatt/aar/2016-03-03>
- Stokke, Torgeir Aarvaag og Jon Gisle. 2014. *Hovedorganisasjon*. Oslo: Store norske leksikon. Hentet 1. april 2016. <https://snl.no/hovedorganisasjon>
- Store norske leksikon. 2014a. *Filial*. Oslo: Store norske leksikon. Hentet 5. juni. 2016.
<https://snl.no/filial>
- Store norske leksikon. 2014b. *Listepris*. Oslo: Store norske leksikon. Hentet 10. mars. 2016.
<https://snl.no/listepris>
- Store norske leksikon. 2014c. *Margin*. Oslo: Store norske leksikon. Hentet 11. mars. 2016.
<https://snl.no/margin>
- Store norske leksikon. 2015. *SpareBank 1*. Oslo: Store norske leksikon. Hentet 8. mars. 2016.
https://snl.no/SpareBank_1
- Storebrand. 2016a. *Ordliste – belåningsgrad*. Bærum: Storebrand ASA. Hentet 6. juni 2016.
https://www.storebrand.no/Storebrand/Internett/stb_ordliste.nsf/EnkeltOrd?ReadForm&word=Belåningsgrad
- Storebrand. 2016b. *Unio og Storebrand inngår bankavtale*. Bærum: Storebrand ASA. Hentet 1. april 2016. <http://www.mynewsdesk.com/no/storebrand-asa/pressreleases/unio-og-storebrand-inngaar-bankavtale-1319790>

- Sudman, Seymor. 1976. *Applied Sampling*. New York: Academic Press.
- Sundberg, Johann D. 2015. «Nordea vurderer utflagging fra Norge». *e24.no* 17. nov. Hentet 27. mai 2016. <http://e24.no/makro-og-politikk/nordea-vurderer-utflagging-fra-norge/23563205>
- Thingsaker, Bjørn, Torgeir Aarvaag Stokke og Jon Gisle. 2014. *Fagforening*. Oslo: Store norske leksikon. Hentet 31. mars 2016. <https://snl.no/fagforening>
- Trumpy, Jacob. 2014. «Lover kamp om lånekunder». *Dagens Næringsliv* 31.oktober. Hentet 7. juni 2016. Atekst
- Vale, Bent. 2011. *Staff memo - Effects of higher equity ratio on a bank's total funding costs and lending*. Staff memo 2:2011. Oslo: Norges Bank. Hentet 11. april 2016. http://www.norges-bank.no/Upload/Publikasjoner/Staff%20Memo/2011/StaffMemo_1011.pdf
- Vatne, Bjør Helge. 2011. *Hva tjener bankene på boliglån og næringslån?*. Penger og kreditt 39 2:2011: 19-28. http://www.norges-bank.no/pages/86680/Hva_tjener_bankene.pdf
- Vosgraff, Siri K. 2015. «-Vekstmulighetene blir mindre og mindre». *Hegnar.no* 6. nov. Hentet 27. mai 2016. <http://www.hegnar.no/Nyheter/Næringsliv/2015/11/Vekstmulighetene-blir-mindre-og-mindre>
- Zikmund, William og Barry Babin. 2013. *Essentials of Marketing Research*. Mason. Ohio: Cengage Learning.

Denne siden er blank

Del 7 – Vedlegg

Vedlegg 1. Bankforetak og kredittforetak i Norge

Foretakstype*	Org.nr	Foretak	Tilknytning	Selskapstype**	OMF-foretak***
9	987664398	SG Finans AS (Juridisk enhet)	Société Générale Group	1	0
9	995432765	Diners Club Norge,		3	0
8	885621252	Eika BoligKreditt AS	Eika Gruppen	0	1
2	989997254	Eika Kredittbank AS(Juridisk enhet)	Eika Gruppen	0	0
9	995638878	Eurocard, filial av Eurocard AB		3	0
9	990892040	Folkia AS (Juridisk enhet)	Alliansefri	0	0
1	937896581	Hjelmeland Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	937895976	Jæren Sparebank	Eika Gruppen	0	0
9	982793386	SEB Kort AB NUF	SEB	3	0
2	971049944	Skandinaviske Enskilda banken AB NUF	SEB	3	0
1	944521836	SpareBank 1 Buskerud-Vestfold	Samspar	0	0
9	997347536	Tavex AS		0	0
1	937896204	Time Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	937885199	Askim og Spydeberg Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	937885288	Berg Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	937888570	Etnedal Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	937886705	Grue Sparebank	Eika Gruppen	0	0
2	993821837	KLP Banken AS	KLP	0	0
9999	993749532	KLP Bankholding AS	KLP Konsernspiss	0	0
8	912719634	KLP Boligkreditt AS	KLP	0	1
8	994526944	KLP Kommunekreditt AS	KLP	0	1
8	981203267	Kommunalbanken AS	Alliansefri	0	0
1	937887043	Odal Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	837886252	Blaker Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	977041244	Cultura Sparebank	Alliansefri	0	0
2	990323429	Gjensidige Bank ASA	Gjensidige	0	0
8	994000845	Gjensidige Bank Boligkreditt AS	Gjensidige	0	1
9999	910093290	Gjensidige Bank Holding AS	Gjensidige Konsernspiss	0	0
2	980374181	Landkreditt Bank AS	Landkreditt	0	0
8	996225127	Landkreditt Boligkreditt AS	Landkreditt	0	1
9	991809880	Landkreditt Finans AS	Landkreditt	0	0
9999	838745512	Landkreditt SA	Landkreditt Konsernspiss	0	0
1	937899785	SpareBank 1 Søre Sunnmøre	Samspar	0	0
1	937903979	Sparebanken Narvik	Eika Gruppen	0	0
1	937902352	Stadsbygd Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	937895054	Søgne og Greipstad Sparebank	DDS	0	0
2	986144706	Verdibanken ASA	Alliansefri	0	0

2	977074010	Danske Bank NUF		3	0
9999	981276957	DNB ASA	DNB Konsernspiss	0	0
1	984851006	DNB Bank ASA (Juridisk enhet)	DNB	0	0
8	985621551	DNB Boligkreditt AS	DNB	0	1
8	846069062	DNB Næringskreditt AS	DNB	0	1
8	816521432	Eksporthfinans ASA	Alliansefri	0	0
1	937885644	Aurskog Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	991853995	Bien Sparebank AS	Eika Gruppen	0	0
1	937885822	Holand og Setskog Sparebank	Eika Gruppen	0	0
9999	70110	Jernbanepersonalets Bank og Forsikring	Jernbanepers. Konsernspiss	0	0
1	982719445	Jernbanepersonalets Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	956548888	Rørosbanken Røros Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	837889812	Skue Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	816793432	Tolga-Os Sparebank	Eika Gruppen	0	0
9999	979319568	Eika Gruppen AS	Eikagruppen Konsernspiss	0	0
9999	975966372	Sparebank 1 Gruppen AS	Spb1 Gruppen Konsernspiss	0	0
9999	916300484	Storebrand ASA	Storebrand Konsernspiss	0	0
9999	990948437	Hammersborg Holding AS		0	0
1	837902622	Haltdalen Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	937903235	Hegra Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	937902174	Hemne Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	937902719	Klæbu Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	837901472	Meldal Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	937901569	Opdals Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	937901836	Selbu Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	937902263	Soknedal Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	937891423	Tinn Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	837900212	Ørskog Sparebank	Eika Gruppen	0	0
2	970892958	Citibank NUF		3	0
1	937890362	SpareBank 1 Nøtterøy-Tønsberg	Samspar	0	0
1	937901003	SpareBank 1 SMN	Sparebank 1	0	0
9	938521549	SpareBank 1 SMN Finans AS	Spb 1 SMN	0	0
1	937895321	SpareBank 1 SR-Bank	Sparebank 1	0	0
9	925102512	SpareBank 1 SR-Finans AS	Spb 1 SR-bank	0	0
1	937891334	Sparebanken Telemark	Samspar	0	0
1	937890540	Andebu Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	937900775	Bud Fræna og Hustad Sparebank	Eika Gruppen	0	0
8	946917990	Bustadkreditt Sogn og Fjordane AS	Spb. Sogn og Fj.	0	1
1	937897464	Etne Sparebank	DDS	0	0
1	937896859	Fana Sparebank	Alliansefri	0	0
8	993567078	Fana Sparebank Boligkreditt	Fana Sparebank	0	1
9	985090882	Forex Bank Norge NUF		3	0
1	985750378	Fornebu Sparebank	Eika Gruppen	0	0

1	837895502	Haugesund Sparebank	DDS	0	0
9	958422830	Lindorff Capital AS	Alliansefri	1	0
1	937904495	Lofoten Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	937884672	Marker Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	937901291	Melhus Sparebank	Eika Gruppen	0	0
9	984150865	Resurs Bank AS		3	0
1	937900953	Rindal Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	946670081	Sparebanken Sogn og Fjordane	Alliansefri	0	0
1	937901925	Ørland Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	937896670	Skudenes & Aakra Sparebank	DDS	0	0
1	937894627	Flekkefjord Sparebank	DDS	0	0
9	987058765	GE Capital AS	Alliansefri	1	0
8	991303995	Handelsbanken Eiendomskreditt NUF	Handelsbanken	3	0
9	979598378	Handelsbanken Finans NUF	Handelsbanken	3	0
2	971171324	Handelsbanken NUF	Handelsbanken	3	0
1	937885911	Lillestrøm Sparebank	Eika Gruppen	0	0
2	983521592	Santander Consumer Bank AS	Santander	1	0
1	937899408	SpareBank 1 Nordvest	Samspar	0	0
1	937894082	Arendal og Omegns Sparekasse	Eika Gruppen	0	0
1	837898072	Aurland Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	937893833	Birkenes Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	937894171	Evje og Hornnes Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	937894260	Gjerstad Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	937903146	Grong Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	937905378	Harstad Sparebank	Eika Gruppen	0	0
8	993359696	Helgeland Boligkreditt AS	Helgeland Spb.	0	1
1	937904029	Helgeland Sparebank	Alliansefri	0	0
1	837897912	Indre Sogn Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	937894805	Kvinesdal Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	937890729	Larvikbanken Brunlanes Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	937900864	Neset Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	947278770	Orkdal Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	937888104	Sparebank 1 Gudbrandsdal	Samspar	0	0
1	937888015	SPAREBANK 1 LOM OG SKJÅK	Samspar	0	0
1	837884942	Sparebank 1 Østfold Akershus	Samspar	0	0
1	937894716	Spareskillingsbanken	DDS	0	0
1	937899963	Sunndal Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	937900031	Surnadal Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	937893922	Valle Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	937894449	Vegårshei Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	937899041	Vik Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	937902441	Åfjord Sparebank	Eika Gruppen	0	0
9	988136816	Caterpillar Financial Services Norway AS	Alliansefri	1	0

9	980844854	Entercard Norge AS (Juridisk enhet)	Swedbank	1	0
1	937889631	SpareBank 1 Hallingdal Valdres	Samspar	0	0
1	952706365	SpareBank 1 Nord-Norge	Sparebank 1	0	0
1	937889275	Sparebank 1 Ringerike Hadeland	Samspar	0	0
9	930050237	Sparebanken Finans Nord-Norge AS	Spb 1 Nord-Norge	0	0
2	953299216	Storebrand Bank ASA	Storebrand	0	0
8	990645515	Storebrand Boligkreditt AS	Storebrand	0	1
2	880824872	Swedbank NUF	Swedbank	3	0
9	978690920	Toyota Kreditbank Norge NUF	Toyota Kreditbank	3	0
9	999564321	Vestbo Finans AS		0	0
9	992873183	Volkswagen Møller Bilfinans AS	Volkswagen Financial Services	0	0
1	937897286	Voss Sparebank	DDS	0	0
2	817244742	Voss Veksel- og Landmandsbank ASA	Eika Gruppen	0	0
9	911629283	AS Financiering	Spb. Øst	0	0
2	991455671	Bank Norwegian AS	Alliansefri	0	0
2	988257133	Bank2 ASA	Alliansefri	0	0
8	995610760	Brage Finans AS	Alliansefri	0	0
1	937893655	Lillesands Sparebank	DDS	0	0
1	937898614	Luster Sparebank	DDS	0	0
9999	991281924	Norwegian Finans Holding ASA	Bank Norwegian	0	0
9	912226980	OBOS Factoring AS	OBOS	0	0
9999	990948437	OBOS Finans Holding AS	OBOS	0	0
2	911986884	OBOSBanken AS	OBOS	0	0
1	915691161	Sandnes Sparebank	Alliansefri	0	0
1	832554332	Sparebanken Vest	Alliansefri	0	0
8	992710691	Sparebanken Vest Boligkreditt AS	Spb Vest	0	1
1	937888937	Sparebanken Øst	Alliansefri	0	0
8	993997889	Sparebanken Øst Boligkreditt AS	Spb. Øst	0	1
8	993153036	SSB Boligkreditt AS	Sandnes Spb.	0	1
8	994322427	Verd Boligkreditt AS	Alliansefri	0	1
1	937903502	Aasen Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	937902085	Bjugn Sparebank	Eika Gruppen	0	0
2	914864445	BNbank ASA	Alliansefri	0	0
8	864936792	Bolig- og Næringskreditt ASA	BN-bank	0	0
9	994799436	IBM Finans Norge AS		0	0
9	984467990	Kredinor Finans AS		0	0
8	884031222	Møre Boligkreditt AS	Spb Møre	0	1
1	955008863	Ofofen Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	937899319	Sparebanken Møre	Alliansefri	0	0
8	995883422	Toten Sparebank Boligkreditt AS	Totens Spb	0	1
1	937887787	Totens Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	937885377	Trogstad Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	837888662	Vang Sparebank	Eika Gruppen	0	0

1	937888759	Vestre Slidre Sparebank	Eika Gruppen	0	0
2	989932667	yA Bank AS	Resurs Bank	0	0
9999	987778490	yA Holding	yA Konsernspiss	0	0
9	994210130	Arvato Finance AS	Alliansefri	0	0
1	937891245	Bamble Sparebank	Eika Gruppen	0	0
9	935590221	BB Finans ASA	Alliansefri	0	0
9	987923946	Boligbyggelagens Finansieringsforetak AS		0	0
1	937891601	Drangedal Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	937884494	Eidsberg Sparebank	Eika Gruppen	0	0
9999	991410325	Frende Holding AS		0	0
1	937893299	Hjartdal og Gransherad Sparebank	Eika Gruppen	0	0
2	998997801	Komplett Bank ASA		0	0
1	937892039	Kragerø Sparebank	Eika Gruppen	0	0
2	981291220	Skandiabanken AB NUF		3	0
1	937891512	Sparebanken DIN	Eika Gruppen	0	0
9	997536320	Thorn Norge Finans AS		1	0
8	979391285	Eiendoms kreditt	Alliansefri	0	1
1	937904673	Gildeskål Sparebank	Eika	0	0
8	986918930	Kredittforeningen for Sparebanker	Alliansefri	0	0
2	911044110	Nordea Bank Norge ASA	Nordea	1	0
8	971227222	Nordea Eiendoms kreditt AS	Nordea	1	1
9	924507500	Nordea Finans Norge AS	Nordea	1	0
2	990906475	Pareto Bank ASA	Alliansefri	0	0
2	910256351	Bank 1 Oslo Akershus AS	Sparebank 1	0	0
1	937889097	Hønefoss Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	937889186	Modum Sparebank	Samspar	0	0
2	976546180	Netfonds Bank ASA	Alliansefri	0	0
9999	988861391	Netfonds Holding ASA	Netfonds Konsernspiss	0	0
2	982503868	Nordnet Bank NUF		3	0
8	988738387	SpareBank 1 Boligkreditt AS	Sparebank 1	0	1
9	975963748	SpareBank 1 Finans Østlandet AS	Spb Hedemark	0	0
9	948396882	SpareBank 1 Gruppen Finans AS	Spb.1 Gruppen AS	0	0
8	894111232	SpareBank 1 Næringskreditt AS	Sparebank 1	0	1
9	975966453	Sparebank1 Kredittkort AS	Sparebank 1	0	0
1	920426530	Sparebanken Hedmark	Sparebank 1	0	0
1	937886160	Strømmen Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	937897375	Tysnes Sparebank	Eika Gruppen	0	0
1	937894538	Sparebanken Sør	Spb. Sør	0	0
8	992467002	Sør Boligkreditt AS	Spb. Sør	0	1
9	995550164	ABN AMRO Bank N.V. Branch Norway		3	0
9	990728488	Avida Finans AB NUF		3	0
2	995268841	Bluestep Finans AB,Filial Oslo		3	0
9	981060113	BMV Financial Services NUF		3	0

2	998871506	BNP Paribas Fortis	3	0
9	976928989	D. Carnegie AB Norway Branch NUF	3	0
9	975962288	De Lage Landen Finans Norge NUF	3	0
8	993205699	DVB Bank SE Nordic Branch NUF	3	0
2	991682511	Ekspresbank NUF	3	0
9	991283900	Elavon Financial Services Norway Branch NUF	3	0
9	968018124	FCE Bank NUF	3	0
9	992557583	FORSO Norge NUF	3	0
9	993417262	Ikano Bank AB	3	0
2	992854529	J.P.Morgan Europe Limited, Monobank ASA	3	0 0
9	995929503	RIA Financial Services Norway AS	0	0
9	977068983	Scania Finans AB NUF	3	0
9	981902122	Siemens Finans NUF	3	0
9	986346422	Svea Finans NUF	3	0
9		TeliaSonera Finans Norge NUF	3	0

*Foretakstype:

- 1. Sparebanker
- 2. Forretningsbanker
- 8. Kredittforetak
- 9. Finansieringsselskaper
- 9999. Holdingselskaper

**Selskapstype:

- 0 = norsk enhet
- 1 = datterselskap
- 3 = NUF

***OMF-foretak

- 0 = Nei
- 1 = Ja

	Relevante banker og kredittforetak
	Ikke relevante banker
	Ikke relevante kredittforetak

Vedlegg 2. OMF foretak i Norge

Foretakstype*	Org.nr	Foretak	Tilknytning
8	946917990	Bustadkreditt Sogn og Fjordane AS	Spb. Sogn og Fj.
8	985621551	DNB Boligkreditt AS	DNB
8	846069062	DNB Næringskreditt AS	DNB
8	979391285	Eiendoms-kreditt AS	Alliansefri
8	885621252	Eika BoligKreditt AS	Eika Gruppen
8	993567078	Fana Sparebank Boligkreditt	Fana Sparebank
8	994000845	Gjensidige Bank Boligkreditt AS	Gjensidige
8	993359696	Helgeland Boligkreditt AS	Helgeland Spb.
8	912719634	KLP Boligkreditt AS	KLP
8	994526944	KLP Kommunekreditt AS	KLP
8	996225127	Landkreditt Boligkreditt AS	Landkreditt
8	884031222	Møre Boligkreditt AS	Spb Møre
8	971227222	Nordea Eiendoms-kreditt AS	Nordea
8	988738387	SpareBank 1 Boligkreditt AS	Sparebank 1
8	894111232	SpareBank 1 Næringskreditt AS	Sparebank 1
8	992467002	Sør Boligkreditt AS	Spb. Sør
8	992710691	Sparebanken Vest Boligkreditt AS	Spb Vest
8	993997889	Sparebanken Øst Boligkreditt AS	Spb. Øst
8	915174388	SR-Boligkreditt AS	SpareBank 1
8	993153036	SSB Boligkreditt AS	Sandnes Spb.
8	990645515	Storebrand Boligkreditt AS	Storebrand
8	995883422	Toten Sparebank Boligkreditt AS	Totens Spb
8	994322427	Verd Boligkreditt AS	Alliansefri

*Foretakstype:

1. Sparebanker
2. Forretningsbanker
8. Kredittforetak
9. Finansieringsselskaper
9999. Holdingselskaper

Kilde: Finans Norge 2016a

Vedlegg 3. Fag- og hovedorganisasjoner og avtaler

Hovedorg.	Organisasjon	Bank	Merknad	Medlemmer*
<i>Akademikerne</i>				186 753
	Arkitektenes Fagforbund	Danske Bank		4 167
	Den norske legeforening	Danske Bank		31 403
	Den norske tannlegeforening	Danske Bank		6 633
	Den norske veterinærforening	Danske Bank		3 091
	Econa	Danske Bank		20 447
	Krigsskoleutdannede offiserers LF.	Danske Bank		1 292
	Juristforbundet	Danske Bank		19 853
	Naturviterne	Danske Bank		6 479
	Norsk Lektorlag	Danske Bank		4 765
	Norsk psykologforening	Danske Bank		8 229
	Samfunnsviterne	Danske Bank		10 977
	Samfunnsøkonomene	Danske Bank		2 153
	Tekna	Gjensidige	Egen bankavtale	67 264
<i>Unio</i>				339 812
	Akademikerforbundet	Storebrand (DNB)	**	4 520
	Det Norske Diakonforbund	Storebrand (Sparebanken Sør)	**	487
	Det norske maskinistforbund	Storebrand		6 603
	Forskerforbundet	Storebrand (DNB)	**	19 812
	Norsk Ergoterapeutforbund	Storebrand		4 009
	Norsk Fysioterapeutforbund	Storebrand		10 104
	Norsk Radiografforbund	Storebrand		2 811
	Norsk Sykepleierforbund	DNB	Egen bankavtale	106 132
	Politiets Fellesforbund	Storebrand		16 136
	Presteforeningen	Storebrand (Sparebanken Sør)	**	2 271
	Skatterevisorenes forening	Storebrand (Aasen Sparebank)	**	559
	Utdanningsforbundet	Storebrand (Swedbank)	**	166 368
<i>YS</i>				215 000
	AVYO	Gjensidige		
	Befalets fellesorganisasjon	Gjensidige		
	Bibliotekarforbundet	Gjensidige		
	Delta (tidl. KFO)	Gjensidige		
	Finansforbundet og Norges Banks FF.	Gjensidige		
	Kriminalomsorgens Yrkesforbund (KY)	Gjensidige		
	Lærernes Yrkesforbund (LY)	Gjensidige		
	Negotia	Gjensidige		
	Norges Politilederlag (NPL)	Gjensidige		

	Norske Meierifolks Landsforening (NML)	Gjensidige	
	Norsk Tollerforbund	Gjensidige (Rørosbanken)	** 1 600
	Parat	Gjensidige	
	Personellforbundet	Gjensidige	
	SAFE	Gjensidige	
	Skatteetatens Landsforening (SkL)	Gjensidige	
	Skolelederforbundet	Gjensidige	
	Stats tjenestemannsforbundet (STAFO)	Gjensidige	
	Yrkestrafikkforbundet	Gjensidige	
LO			920 000
	Arbeiderbevegelsens Presseforbund	SpareBank 1	
	EL & IT Forbundet	SpareBank 1	
	Fagforbundet	SpareBank 1	
	Fellesforbundet	SpareBank 1	
	Fellesorganisasjonen (FO)	SpareBank 1	
	Forbundet for Ledelse og Teknikk (FLT)	SpareBank 1	
	Handel og Kontor (HK)	SpareBank 1	
	Industri Energi (IE)	SpareBank 1	
	Musikernes fellesorganisasjon (MFO)	SpareBank 1	
	Norske Idrettsutøveres Sentralorganisasjon	SpareBank 1	
	Norsk Cockpitforbund	SpareBank 1	
	Norges Offisersforbund (NOF)	SpareBank 1	
	Norsk Arbeidsmandsforbund (NAF)	SpareBank 1	
	Norsk Fængsels- og friomsorgsforbund (NFF)	SpareBank 1	
	Norsk Jernbaneforbund (NJF)	SpareBank 1	
	Norsk Kabinforening	SpareBank 1	
	Norsk Lokomotivmannsforbund (N.L.F.)	SpareBank 1	
	Norsk Manuellterapeutforening (NMF)	SpareBank 1	
	Norsk Post- og Kommunikasjonsforbund	SpareBank 1	
	Norsk Sjømannsforbund (NSF)	SpareBank 1	
	Norsk Tjenestemannslag (NTL)	SpareBank 1	
	Norsk Transportarbeiderforbund (NTF)	SpareBank 1	
	Norsk Nærings- og Nytelsesmiddelarb.forbund	SpareBank 1	
	Skolenes landsforbund (SL)	SpareBank 1	
Ingen	Advokatforeningen	Handelsbanken	8 146
Ingen	Bondelaget	Landkredittbank	62 091
Ingen	Den norske jordmorforening	Ingen bankavtale	Forhandles av Akademikerne 304
Ingen	Kirkelig Undervisningsforbund	Sparebanken Sør	400

Ingen	Lederne	Ingen bankavtale	17 000
Ingen	Norges Farmaceutiske Forening	Danske Bank	Forhandles av Akademikerne 178
Ingen	Norges ingeniør og teknologiorganisasjon	Gjensidige	Forhandles av Akademikerne 80 000
Ingen	Norsk Journalistlag	Ingen bankavtale	9 500
(Ingen avtale)	Akademikere m. mastergrad medl. i fagforening	Sparebanken Øst	-

*Tall per. 01.01.2016 eller nyeste tall tilgjengelig, og er hentet fra de respektives nettside eller fra undersøkelsen

**Omfattes av flere avtaler

Totale potensielle kunder

Foretak	Antall potensielle kunder	Potensiell markedsandel
DNB	130 464	6,52 %
Danske Bank	119 667	5,98 %
Handelsbanken	8 146	0,41 %
Swedbank	166 368	8,31 %
Storebrand	233 680	11,68 %
Gjensidige	362 264	18,10 %
Landkreditt	62 091	3,10 %
SpareBank 1	913 000	45,63 %
Sparebanken Sør	3 158	0,16 %
Aasen Sparebank	559	0,03 %
Rørosbanken	1 600	0,08 %
Sum*	2 000 997	100 %
Antall kunder omfattet av flere kollektive boliglånsavtaler	195 617	
Antall potensielle kunder	1 805 380	

*Summering stemmer ikke da noen kunder er omfattet av flere avtaler, summen potensielle kunder er 1 805 380

Totale potensielle kunder på det konkurranseutsatte markedet

Foretak	Antall potensielle kunder	Potensiell markedsandel
DNB	130 464	11,99 %
Danske Bank	119 667	11,00 %
Handelsbanken	8 146	0,75 %
Swedbank	166 368	15,29 %
Storebrand	233 680	21,48 %
Gjensidige	362 264	33,30 %
Landkreditt	62 091	5,71 %
Sparebanken Sør	3 158	0,29 %
Aasen Sparebank	559	0,05 %
Rørosbanken	1 600	0,15 %
Sum*	1 087 997	100 %
Antall kunder omfattet av flere kollektive boliglånsavtaler	195 617	
Antall potensielle kunder	892 380	

*Summering stemmer ikke da noen kunder er omfattet av flere avtaler, summen potensielle kunder er 892 380

Vedlegg 4. Fag- og hovedorganisasjoner og avtaler før Unio-avtalen

Hovedorg.	Organisasjon	Bank	Merknad	Medlemmer*
<i>Akademikerne</i>				186 753
	Arkitektenes Fagforbund	Danske Bank		4 167
	Den norske legeforening	Danske Bank		31 403
	Den norske tannlegeforening	Danske Bank		6 633
	Den norske veterinærforening	Danske Bank		3 091
	Econa	Danske Bank		20 447
	Krigsskoleutdannede offiserers landsforenings	Danske Bank		1 292
	Juristforbundet	Danske Bank		19 853
	Naturviterne	Danske Bank		6 479
	Norsk Lektorlag	Danske Bank		4 765
	Norsk psykologforening	Danske Bank		8 229
	Samfunnsviterne	Danske Bank		10 977
	Samfunnsøkonomene	Danske Bank		2 153
	Tekna	Gjensidige	Egen bankavtale	67 264
<i>Unio</i>				339 812
	Akademikerforbundet	DNB		4 520
	Det Norske Diakonforbund	Sparebanken Sør		487
	Det norske maskinistforbund	Ingen bankavtale	Kun Unio medlemsfordeler	6 603
	Forskerforbundet	DNB		19 812
	Norsk Ergoterapeutforbund	Ingen bankavtale	Kun Unio medlemsfordeler	4 009
	Norsk Fysioterapeutforbund	Ingen bankavtale	Kun Unio medlemsfordeler	10 104
	Norsk Radiografforbund	Ingen bankavtale	Kun Unio medlemsfordeler	2 811
	Norsk Sykepleierforbund	DNB		106 132
	Politiets Fellesforbund	Ingen bankavtale	Kun Unio medlemsfordeler	16 136
	Presteforeningen	Sparebanken Sør		2 271
	Skatterevisorenes forening	Aasen Sparebank		559
	Utdanningsforbundet	Swedbank		166 368
<i>YS</i>				215 000
	AVYO	Gjensidige		
	Befalets fellesorganisasjon	Gjensidige		
	Bibliotekarforbundet	Gjensidige		
	Delta (tidl. KFO)	Gjensidige		
	Finansforbundet og Norges Banks FF.	Gjensidige		
	Kriminalomsorgens Yrkesforbund (KY)	Gjensidige		
	Lærernes Yrkesforbund (LY)	Gjensidige		
	Negotia	Gjensidige		
	Norges Politilederlag (NPL)	Gjensidige		

	Norske Meierifolks Landsforening (NML)	Gjensidige	
	Norsk Tollerforbund	Gjensidige (Rørosbanken)	** 1 600
	Parat	Gjensidige	
	Personellforbundet	Gjensidige	
	SAFE	Gjensidige	
	Skatteetatens Landsforening (SkL)	Gjensidige	
	Skolelederforbundet	Gjensidige	
	Stats tjenestemannsforbundet (STAFO)	Gjensidige	
	Yrkestrafikkforbundet	Gjensidige	
LO			920 000
	Arbeiderbevegelsens Presseforbund	SpareBank 1	
	EL & IT Forbundet	SpareBank 1	
	Fagforbundet	SpareBank 1	
	Fellesforbundet	SpareBank 1	
	Fellesorganisasjonen (FO)	SpareBank 1	
	Forbundet for Ledelse og Teknikk (FLT)	SpareBank 1	
	Handel og Kontor (HK)	SpareBank 1	
	Industri Energi (IE)	SpareBank 1	
	Musikernes fellesorganisasjon (MFO)	SpareBank 1	
	Norske Idrettsutøvers Sentralorganisasjon	SpareBank 1	
	Norsk Cockpitforbund	SpareBank 1	
	Norges Offisersforbund (NOF)	SpareBank 1	
	Norsk Arbeidsmandsforbund (NAF)	SpareBank 1	
	Norsk Fængsels- og friomsorgsforbund (NFF)	SpareBank 1	
	Norsk Jernbaneforbund (NJF)	SpareBank 1	
	Norsk Kabinforening	SpareBank 1	
	Norsk Lokomotivmannsforbund (N.L.F.)	SpareBank 1	
	Norsk Manuellterapeutforening (NMF)	SpareBank 1	
	Norsk Post- og Kommunikasjonsforbund	SpareBank 1	
	Norsk Sjømannsforbund (NSF)	SpareBank 1	
	Norsk Tjenestemannslag (NTL)	SpareBank 1	
	Norsk Transportarbeiderforbund (NTF)	SpareBank 1	
	Norsk Nærings- og Nytelsesmiddelarb.forbund	SpareBank 1	
	Skolenes landsforbund (SL)	SpareBank 1	
Ingen	Advokatforeningen	Handelsbanken	8 146
Ingen	Bondelaget	Landkredittbank	62 091
Ingen	Den norske jordmorforening	Ingen bankavtale	Forhandles av Akademikerne 304
Ingen	Kirkelig Undervisningsforbund	Sparebanken Sør	400

Ingen	Lederne	Ingen bankavtale	17 000
Ingen	Norges Farmaceutiske Forening	Ingen bankavtale	Forhandles av Akademikerne 178
Ingen	Norges ingeniør og teknologiorganisasjon	Gjensidige	Forhandles av Akademikerne 80 000
Ingen	Norsk Journalistlag	Ingen bankavtale	9 500
(Ingen avtale)	Akademikere m. mastergrad medl. i fagforening	Sparebanken Øst	-

*Tall per. 01.01.2016 eller nyeste tall tilgjengelig, og er hentet fra de respektives nettside eller fra undersøkelsen

**Omfattes av flere avtaler

Totale potensielle kunder (før Unio-avtalen)

Foretak	Antall potensielle kunder	Potensiell markedsandel
DNB	130 464	7,38 %
Danske Bank	119 489	6,76 %
Handelsbanken	8 146	0,46 %
Swedbank	166 368	9,41 %
Gjensidige	362 264	20,50 %
Landkreditt	62 091	3,51 %
SpareBank 1	913 000	51,67 %
Sparebanken Sør	3 158	0,18 %
Aasen Sparebank	559	0,03 %
Rørosbanken	1 600	0,09 %
Sum	1 767 139	100 %
Antall kunder omfattet av flere kollektive boliglånsavtaler	1 600	
Antall potensielle kunder	1 765 539	

*Summering stemmer ikke da noen kunder er omfattet av flere avtaler, summen potensielle kunder er 1 765 539

Vedlegg 5. Matematiske lønnsomhetsmodeller

5.1 Banker

Det vil være lønnsomt for banker å inngå kollektive boliglånsavtaler dersom formel A5.1 holder.

Formel A5.1

$$F - K > L$$

Hvor:

- F står for fortjeneste fra nye kunder gjennom avtalen
- K står for kannibalisering av kunder
- L står for tap av kunder dersom en annen bank vinner avtalen

5.1.1 Parameter F

Parameter F er definert ved formel A5.2.

Formel A5.2

$$F = \left[\sum_{a=1}^A I_a - U_a + NS_a \right] + \Omega + \varepsilon$$

I formel A5.2 står A for antall individer som benytter seg av den nye kollektive boliglånsavtalen til avtalebanken, både allerede eksisterende boliglånskunder i boliglånsmarkedet og fremtidige boliglånskunder. A er definert ved formel A5.3.

Formel A5.3

$$A = (Q * \alpha * m_1) + (Q * \beta * \gamma)$$

Hvor:

- Q står for antall potensielle kunder gjennom den kollektive boliglånsavtalen (totalt antall medlemmer i fagorganisasjonen til enhver tid)
- α står for andel av medlemmene i fagorganisasjonen som har et boliglån per dags dato i en annen bank enn avtalebanken
- m_1 står for mobiliteten til medlemmene i fagorganisasjonen som har et boliglån per dags dato i en annen bank enn avtalebanken (α)
- β står for andel av medlemmene i fagorganisasjonen som kommer til å ta opp et boliglån i fremtiden

- γ står for andelen av fremtidige boliglånskunder i fagorganisasjonen som kommer til å ta opp boliglånet gjennom den kollektive boliglånsavtalen i avtalebanken

I formel A5.2 står I_a og U_a for henholdsvis fremtidige inntekter og utgifter for hvert enkelt individ (a). I_a er definert ved formel A5.4.

Formel A5.4

$$I_a = \left[\sum_{n=1}^N R_n^A + TG_n \right] + EG_0$$

Hvor:

- R_n^A står for årlige renteinntekter fra et individ fra boliglånet gjennom den kollektive boliglånsavtalen
- TG_n står for årlige termingebyrer fra medlemskunden
- EG_0 står for etablerings- og depotgebyrer som oppstår når medlemskunden tar opp boliglån
- N står for antall år medlemskunden har boliglån i avtalebanken.

I formel A5.2 er U_a definert ved formel A5.5.

Formel A5.4

$$U_a = \left[\sum_{n=1}^N R_n^F + SK_n \right] + SK_0$$

Hvor:

- R_n^F står for årlige finansieringskostnader knyttet til medlemskunden
- SK_n står for årlige saksbehandlingskostnader knyttet til medlemskunden
- SK_0 står for saksbehandlingskostnader knyttet til kunden ved inngåelse av boliglån gjennom avtalen
- N står for antall år medlemskunden har boliglån i avtalebanken.

I formel A5.2 er NS_a definert ved formel A5.6.

Formel A5.6

$$NS_a = \sum_{n=1}^N IS_n + KS_n$$

Hvor:

- IS_n står for inntekter gjennom direkte spillover fra avtalen

- KS_n står for kostnader gjennom direkte spillover fra avtalen
- N står for antall år medlemskunden har boliglån gjennom den kollektive boliglånsavtalen

I formel A5.2 står Ω for totale netto effekter i markedsføring og akkvisisjon ved kollektive boliglånskunder i forhold til ordinære boliglånskunder. $\Omega > 0$ når kollektive boliglånsavtaler fører til lavere markedsførings- og akkvisisjonskostnader, og vise versa.

I formel A5.2 står ε for andre mindre effekter på fortjeneste fra den kollektive boliglånsavtalen, som for eksempel inntekter og kostnader knyttet til spillover etter at medlemskunden har nedbetalt boliglånet.

5.1.2 Parameter K

Parameter K er definert ved formel A5.7.

Formel A5.7 - Netto

$$K = \left[\sum_{b=1}^B K_b - NS_b \right] + \left[\sum_{c=1}^C K_c - NS_c \right] + \varepsilon$$

I formel A5.7 står B for antall boliglånskunder i avtalebanken som ved inngåelse av den kollektive boliglånsavtalen er medlem i fagorganisasjonen, og vil benytte seg av avtalen. B er definert ved formel A5.8.

Formel A5.8

$$B = G * \delta * \theta$$

Hvor:

- G står for antall potensielle kunder gjennom den kollektive boliglånsavtalen (totalt antall medlemmer som kan bli medlem i fagorganisasjonen ved avtaleinngåelse)
- δ står for andel av potensielle medlemmer i fagorganisasjonen som allerede har et boliglån i avtalebanken
- θ står for andel som vil benytte seg av den nye kollektive boliglånsavtalen av de potensielle medlemmene i fagorganisasjonen som allerede har et boliglån i avtalebanken (δ)

I formel A5.7 er K_b definert ved formel A5.9.

Formel A5.9

$$K_b = \left[\sum_{t_1=1}^{T_1} (R_{t_1}^M + TG_{t_1}) - \sum_{t_2=1}^{T_2} (R_{t_2}^A + TG_{t_2}) \right] + SK_0 - EG_0$$

Hvor:

- $R_{t_1}^M$ står for årlige renteinntekter fra individ j for et ordinært lån før den kollektive boliglånsavtalen, basert på nedbetalingstid ved ordinært lån
- $R_{t_2}^A$ står for årlige renteinntekter fra individ j for et lån gjennom den kollektive boliglånsavtalen, basert på nedbetalingstid for det kollektive boliglånet
- TG_{t_1} står for årlige termingebyrer basert på nedbetalingstid for et ordinært boliglån
- TG_{t_2} står for årlige termingebyrer basert på nedbetalingstid for et kollektivt boliglån
- T_1 står for individ j sin nedbetalingstid på et ordinært boliglån
- T_2 står for individ j sin nedbetalingstid på et kollektivt boliglån
- SK_0 står for saksbehandlingskostnader ved inngåelse av avtalen knyttet til at individ B går fra å være en ordinær kunde til at den blir en medlemskunde
- EG_0 står for eventuelle etablerings- og depotgebyrer banken krever ved overføring av ordinært lån til lån gjennom kollektiv boliglånsavtale

I formel A5.7 står C for antall fremtidige boliglånskunder som ville tatt opp et ordinært boliglån i avtalebanken, men som heller velger å bli kunde gjennom den kollektive boliglånsavtalen i avtalebanken. C er definert ved formel A5.10.

Formel A5.10

$$C = H * \vartheta$$

Hvor:

- H står for antall potensielle fremtidige boliglånskunder gjennom den kollektive boliglånsavtalen (totalt antall medlemmer som kan bli medlem i fagorganisasjonen i fremtiden)
- ϑ står for andel av H som kommer til å ta opp boliglån gjennom den kollektive boliglånsavtalen i fremtiden, men som uten den kollektive boliglånsavtalen ville tatt opp boliglånet gjennom et ordinært boliglån i avtalebanken

I formel A5.7 er K_c definert ved formel A5.11.

Formel A5.11

$$K_c = \left[\sum_{t_1=1}^{T_1} (R_{t_1}^M + TG_{t_1}) - \sum_{t_2=1}^{T_2} (R_{t_2}^A + TG_{t_2}) \right] + (EG_M - EG_A) - (SK_M - SK_A)$$

Hvor:

- $R_{t_1}^M$ står for årlige renteinntekter fra individ l for et ordinært lån før den kollektive boliglånsavtalen, basert på nedbetalingstid ved ordinært lån
- $R_{t_2}^A$ står for årlige renteinntekter fra individ l for et lån gjennom den kollektive boliglånsavtalen, basert på nedbetalingstid for det kollektive boliglånet
- EG_M står for etablerings- og depotgebyrer for en ordinær kunde
- EG_A står for etablerings- og depotgebyrer for en medlemskunde
- SK_M står for saksbehandlingskostnader for en ordinær kunde
- SK_A står for saksbehandlingskostnader for en medlemskunde

NS_b og NS_c i formel A5.7 er gitt i formel A5.6, og gjelder kannibalisering grunnet spillover på andre tjenester enn det kollektive boliglånet for henholdsvis individ b og individ c (for eksempel billigere kredittkorttjenester gjennom bankavtalen). Siden kollektive boliglånsavtaler vanligvis er forhandlet frem som bankavtaler, er det forventet at denne effekten er negativ. ε står for andre mindre effekter som kan påvirke kannibaliseringen av avtalen

5.1.3 Parameter L

Parameter L er definert ved formel A5.12.

Formel A5.12

$$L = \left[\sum_{d=1}^D L_d \right] + \varepsilon$$

I formel A5.12 står D for antall individer fra banken som analyseres som benytter seg av den nye kollektive boliglånsavtalen til den nye avtalebanken, både allerede eksisterende boliglånskunder i boliglånsmarkedet og fremtidige boliglånskunder. D defineres i formel A5.13.

Formel A5.13

$$D = (Q * \mu * m_2) + (Q * \rho * \tau)$$

Hvor:

- Q står for antall potensielle kunder gjennom den kollektive boliglånsavtalen (totalt antall medlemmer i fagorganisasjonen til enhver tid)
- μ står for andel av medlemmene i fagorganisasjonen som har et boliglån i banken som analyseres ved inngåelse av den kollektive boliglånsavtalen
- m_2 står for mobiliteten til medlemmene i fagorganisasjonen som har et boliglån i banken som analyseres ved avtaleinngåelse (μ)
- ρ står for andel av medlemmene i fagorganisasjonen som kommer til å ta opp et boliglån i fremtiden
- τ står for andelen av fremtidige boliglånskunder i fagorganisasjonen som kommer til å ta opp boliglånet gjennom den kollektive boliglånsavtalen, men som uten den kollektive boliglånsavtalen ville tatt opp et ordinært boliglån i banken som analyseres.

I formel A5.12 er L_d gitt ved formel A5.14.

Formel A5.14

$$L_d = - \left(\left[\sum_{n=1}^N R_n^A + TG_n + NS_n - R_n^F \right] + SK_0 + EG_0^{\text{Fremtidige kunder}} \right)$$

Hvor:

- $EG_0^{\text{Fremtidige kunder}}$ står for etablerings- og depotgebyrer som ville påløpt dersom kunden tok opp et ordinært boliglån i banken istedenfor å ta opp et boliglån gjennom den kollektive boliglånsavtalen

I formel A5.12 er ε andre mindre effekter som fører til tap på eksisterende kunder ved ny kollektiv boliglånsavtale i en annen bank.

5.2 Fagorganisasjoner

Det vil være lønnsomt for fagorganisasjoner å inngå kollektive boliglånsavtaler dersom formel A5.15 holder.

Formel A5.15

$$F > K$$

Hvor:

- F står for fortjeneste fra nye medlemmer gjennom avtalen og mindre frafall av eksisterende kunder
- K står for kostnader knyttet til avtalen

5.2.1 Parameter F

Parameter F er definert ved formel A5.16.

Formel A5.16

$$F = \sum_{a=1}^A F_a$$

I formel A5.16 står A for nye kunder som melder seg inn i fagorganisasjonen grunnet den nye kollektive boliglånsavtalen, og kunder som velger å ikke melde seg ut av fagorganisasjonen grunnet avtalen. Flere kunder som delvis melder seg inn eller delvis ikke melder seg ut av fagorganisasjonen grunnet den kollektive boliglånsavtalen kan sees på som en ny kunde totalt, basert på hvor viktig den kollektive boliglånsavtalen var ved avgjørelsen. A er definert i formel A5.17.

Formel A5.17

$$A = Q(\alpha + \beta)$$

Hvor:

- Q er antall personer i Norge som kan bli medlem i fagorganisasjonen
- α er andelen av Q som velger å melde seg inn i fagorganisasjonen grunnet den nye kollektive boliglånsavtalen

- β er andelen av Q som allerede er medlem i fagorganisasjonen, men som ville meldt seg ut dersom den kollektive boliglånsavtalen ikke hadde blitt inngått

I formel A5.16 er F_i definert ved formel A5.18.

Formel A5.18

$$F_i = M - U$$

Hvor:

- M er medlemskontingent i den respektive fagorganisasjonen
- U er utgifter som påløper for fagorganisasjonen knyttet til at det nye medlemmet benytter seg av tjenester som organisasjonen tilbyr, inkludert saksbehandlingskostnader ved innmelding.

5.2.2. Parameter K

Parameter K er definert ved formel A5.19.

Formel A5.19

$$K = IK + AK$$

Hvor:

- IK er innhentingskostnader
- AK er administrasjonskostnader

5.3 Medlemskunder

Det vil være lønnsomt for privatpersoner å inngå kollektive boliglånsavtaler dersom formel A5.20 holder.

Formel A5.20

$$F + S > NM$$

Hvor:

- F står for fortjeneste direkte på boliglån
- S står for fortjeneste på andre tjenester og medlemsfordeler i fagorganisasjonen
- NM står for netto medlemskontingent

5.3.1 Parameter F

Parameter F er definert ved formel A5.21.

Formel A5.21

$$F = \left[\sum_{n=1}^N (R_n^M - R_n^A) + (TG_n^M - TG_n^A) \right] + (EG_0^M - EG_0^A)$$

Hvor:

R_n^M er årlige rentekostnader for ordinære kunder i avtalebanken

R_n^A er årlige rentekostnader for medlemskunder i avtalebanken

TG_n^M er årlige termingebyrer for ordinære kunder i avtalebanken

TG_n^A er årlige termingebyrer for medlemskunder i avtalebanken

EG_0^M er etablerings- og depotgebyrer for ordinære kunder i avtalebanken

EG_0^A er etablerings- og depotgebyrer for medlemskunder i avtalebanken

N er nedbetalingstid i antall år på boliglånet til kunden

5.3.2 Parameter S

Parameter S er definert ved formel A5.22.

Formel A5.22

$$S = \sum_{n=1}^N S_n$$

Hvor:

- S_n er årlig fortjeneste på andre tjenester og medlemsfordeler i fagorganisasjonen

5.3.3 Parameter NM

Parameter NM er definert ved formel A5.23.

Formel A5.23

$$NM = \sum_{n=1}^N M_n^F * (1 - t_n) + M_n^O$$

Hvor:

- $M_n = M_n^F + M_n^O$
- M_n står for årlig total medlemskontingent
- M_n^F er beløpet i medlemskontingenten som det gis skattefradrag på
- M_n^O er beløpet i medlemskontingenten som det ikke gis skattefradrag på
- t_n er årlig skattesats for alminnelig inntekt i Norge

Vedlegg 6. Omgjøring til effektiv rente for medlemskunder

Formel A5.20 forenkles og gis på nytt i formel A6.1.

Formel A6.1

$$F > M$$

Vi setter inn for F og M i formel A6.1 ved bruk av formel A5.21 og A5.23. Dette gir formel A6.2.

Formel A6.2

$$\begin{aligned} & \left[\sum_{n=1}^N (R_n^M - R_n^A) + (TG_n^M - TG_n^A) \right] + (EG_0^M - EG_0^A) > \sum_{n=1}^N M_n \\ \Rightarrow & \sum_{n=1}^N R_n^M - \sum_{n=1}^N R_n^A + \sum_{n=1}^N TG_n^M - \sum_{n=1}^N TG_n^A + EG_0^M - EG_0^A > \sum_{n=1}^N M_n \\ \Rightarrow & \sum_{n=1}^N R_n^M + \sum_{n=1}^N TG_n^M + EG_0^M > \sum_{n=1}^N M_n + \sum_{n=1}^N R_n^A + \sum_{n=1}^N TG_n^A + EG_0^A \\ \Rightarrow & \sum_{n=1}^N M_n + \sum_{n=1}^N R_n^A + \sum_{n=1}^N TG_n^A + EG_0^A < \sum_{n=1}^N R_n^M + \sum_{n=1}^N TG_n^M + EG_0^M \end{aligned}$$

Vi beregner så effektiv rente av kontantstrømmene ved bruk av «forskrift 7. mai 2010 nr. 654 om kredittavtaler mv.» paragraf 6. Formel A6.2 uttrykkes da ved formel A6.3. Det vil da være lønnsomt for medlemskunder å ta opp et kollektivt boliglån dersom formel A6.3 holder.

Formel A6.3 - Effektiv

$$r_{effektiv}^A < r_{effektiv}^M$$

Vedlegg 7. Medlemskontingenter i fagorganisasjoner

Hovedorg.	Organisasjon	Merknad*	Avgiftsgrunnlag**	Kontingent***
<i>Akademikerne</i>				
	Arkitektenes Fagforbund			4 150
	Den norske legeforening			8 380
	Den norske tannlegeforening			7 775
	Den norske veterinærforening			7 570
	Econa			3 708
	Krigsskoleutdannede offiserers landsforenings			-
	Juristforbundet			4 454
	Naturviterne			4 464
	Norsk Lektorlag			5 000
	Norsk psykologforening			6 715
	Samfunnsviterne			4 032
	Samfunnsøkonomene			3 696
	Tekna	Lokal avgift kan forekomme		4 200
<i>Unio</i>				
	Akademikerforbundet			4 200
	Det Norske Diakonforbund	Maks 7 500 kr	Brutto grunnlønn	1,50 %
	Det norske maskinistforbund			4 920
	Forskerforbundet			5 208
	Norsk Ergoterapeutforbund	Maks 6 852 kr	Brutto lønn	1,70 %
	Norsk Fysioterapeutforbund			6 108
	Norsk Radiografforbund	Maks 6 090 kr	Brutto grunnlønn	1,45 %
	Norsk Sykepleierforbund	Maks 5 736 kr	Brutto lønn	1,45 %
	Politiets Fellesforbund	Maks 4 998 kr	Brutto lønn	0,90 %
	Presteforeningen	Maks 7 404 kr	Brutto lønn	1,30 %
	Skatterevisorenes forening			-
	Utdanningsforbundet	Maks 8 256 kr	Brutto lønn	1,35 %
<i>YS</i>				
	AVYO		Brutto lønn	1,00 %
	Befalets fellesorganisasjon	Maks 4 920 kr	Brutto lønn	0,95 %
	Bibliotekarforbundet	Maks 7 200 kr, min. 2 400 kr	Brutto lønn	1,32 %
	Delta (tidl. KFO)	Maks 6 096 kr, min. 660 kr	Brutto lønn	1,45 %
	Finansforbundet og Norges Banks FF.		Brutto lønn	1,10 %
	Kriminalomsorgens Yrkesforbund (KY)	Maks 3 828 kr	Brutto grunnlønn	1,25 %
	Lærernes Yrkesforbund (LY)	Maks 7 200 kr	Brutto grunnlønn	1,25 %
	Negotia			4 944
	Norges Politilederslag (NPL)	Lokal avgift kan forekomme	Brutto grunnlønn	1,20 %

	Norske Meierifolks Landsforening (NML)		4 920
	Norsk Tollerforbund	Lokal avgift kan forekomme	2 940
	Parat	Maks 5 364 kr	Brutto lønn 1,20 %
	Personellforbundet		3 588
	SAFE		-
	Skatteetatens Landsforening (SkL)	Lokal avgift kan forekomme	Brutto grunnlønn 1,10 %
	Skolelederforbundet	Maks 8 400 kr	Brutto lønn 1,30 %
	Statstjenestemannsforbundet (STAFO)		-
	Yrkestrafikkforbundet	Maks 5 580, min. 1 200 kr	Brutto lønn 1,80 %
LO			
	Arbeiderbevegelsens Presseforbund		1 668
	EL & IT Forbundet	Lokal avgift kan forekomme	Brutto lønn 1,20 %
	Fagforbundet	Maks 6 444 kr	Brutto lønn 1,45 %
	Fellesforbundet	Lokal avgift kan forekomme	Brutto lønn 1,50 %
	Fellesorganisasjonen (FO)	Maks 9 133 kr	Brutto grunnlønn 1,60 %
	Forbundet for Ledelse og Teknikk (FLT)	Inntekt over 378 299	Brutto grunnlønn 4 920
	Handel og Kontor (HK)	Maks 7 140 kr	Brutto lønn 1,40 %
	Industri Energi (IE)	Maks 7 812 kr	Brutto lønn 1,55 %
	Musikernes fellesorganisasjon (MFO)		7 596
	Norske Idrettsutøvers Sentralorganisasjon	Inntekt over 500 000	Brutto grunnlønn 6 840
	Norsk Cockpitforbund		4 800
	Norges Offisersforbund (NOF)		-
	Norsk Arbeidsmandsforbund (NAF)		Brutto lønn 1,60 %
	Norsk Fengsels- og friomsorgsforbund (NFF)	Maks 9 408 kr	Brutto lønn 1,40 %
	Norsk Jernbaneforbund (NJF)	Maks 2 956 kr	Brutto lønn 0,85 %
	Norsk Kabinforening		-
	Norsk Lokomotivmannsforbund (N.L.F.)		-
	Norsk Manuellterapeutforening (NMF)		5 900
	Norsk Post- og Kommunikasjonsforbund	Maks 5 731 kr	Brutto grunnlønn 6 240,0
	Norsk Sjømannsforbund (NSF)		Brutto lønn 1,40 %
	Norsk Tjenestemannslag (NTL)		Brutto lønn 1,10 %
	Norsk Transportarbeiderforbund (NTF)	Maks 8 007 kr	Brutto lønn 1,70 %
	Norsk Nærings- og Nytelsesmiddelarb.forbund		Brutto lønn 1,42 %
	Skolenes landsforbund (SL)		Brutto lønn 1,35 %
Ingen	Advokatforeningen	Lokal avgift kan forekomme	5 460
Ingen	Bondelaget	Maks avgift	8 565
Ingen	Den norske jordmorforening		-
Ingen	Kirkelig Undervisningsforbund		Brutto grunnlønn 1,60 %

Ingen	Lederne	-
Ingen	Norges Farmaceutiske Forening	4 800
Ingen	Norges ingeniør og teknologiorganisasjon	4 428
Ingen	Norsk Journalistlag	-

*Tall per år

**Brutto grunnlønn refererer til lønn fastsatt i arbeidskontrakt, uten tillegg. Brutto lønn inkluderer derimot tillegg

***Tall per. 01.01.2016 eller nyeste kontingent tilgjengelig

Vedlegg 7A. Modell for beregning av medlemskontingent

Årlig brutto lønn	520 000
-------------------	---------

Hovedorg.	Organisasjon	Beregnet avgift*	Maks avgift	Kontingent
<i>Akademikerne</i>				
	Arkitektenes Fagforbund	4 150	-	4 150
	Den norske legeforening	8 380	-	8 380
	Den norske tannlegeforening	7 775	-	7 775
	Den norske veterinærforening	7 570	-	7 570
	Econa	3 708	-	3 708
	Krigsskoleutdannede offiserers landsforenings	-	-	-
	Juristforbundet	4 454	-	4 454
	Naturviterne	4 464	-	4 464
	Norsk Lektorlag	5 000	-	5 000
	Norsk psykologforening	6 715	-	6 715
	Samfunnsviterne	4 032	-	4 032
	Samfunnsøkonomene	3 696	-	3 696
	Tekna	4 200	-	4 200
<i>Unio</i>				
	Akademikerforbundet	4 200	-	4 200
	Det Norske Diakonforbund	7 800	7 500	7 500
	Det norske maskinistforbund	4 920	-	4 920
	Forskerforbundet	5 208	-	5 208
	Norsk Ergoterapeutforbund	8 840	6 852	6 852
	Norsk Fysioterapeutforbund	6 108	-	6 108
	Norsk Radiografforbund	7 540	6 090	6 090
	Norsk Sykepleierforbund	7 540	5 736	5 736
	Politiets Fellesforbund	4 680	4 998	4 680
	Presteforeningen	6 760	7 404	6 760
	Skatterevisorenes forening	-	-	-
	Utdanningsforbundet	7 020	8 256	7 020
<i>YS</i>				
	AVYO	5 200	-	5 200
	Befalets fellesorganisasjon	4 940	4 920	4 920
	Bibliotekarforbundet	6 864	7 200	6 864
	Delta (tidl. KFO)	7 540	6 096	6 096
	Finansforbundet og Norges Banks FF.	5 720	-	5 720
	Kriminalomsorgens Yrkesforbund (KY)	6 500	3 828	3 828
	Lærernes Yrkesforbund (LY)	6 500	7 200	6 500

	Negotia	4 944	-	4 944
	Norges Politilederslag (NPL)	6 240	-	6 240
	Norske Meierifolks Landsforening (NML)	4 920	-	4 920
	Norsk Tollerforbund	2 940	-	2 940
	Parat	6 240	5 364	5 364
	Personellforbundet	3 588	-	3 588
	SAFE	-	-	-
	Skatteetatens Landsforening (SkL)	5 720	-	5 720
	Skolelederforbundet	6 760	8 400	6 760
	Statstjenestemannsforbundet (STAFO)	-	-	-
	Yrkestrafikkforbundet	9 360	5 580	5 580
LO				
	Arbeiderbevegelsens Presseforbund	1 668	-	1 668
	EL & IT Forbundet	6 240	-	6 240
	Fagforbundet	7 540	6 444	6 444
	Fellesforbundet	7 800	-	7 800
	Fellesorganisasjonen (FO)	8 320	9 133	8 320
	Forbundet for Ledelse og Teknikk (FLT)	4 920	-	4 920
	Handel og Kontor (HK)	7 280	7 140	7 140
	Industri Energi (IE)	8 060	7 812	7 812
	Musikernes fellesorganisasjon (MFO)	7 596	-	7 596
	Norske Idrettsutøvers Sentralorganisasjon	6 840	-	6 840
	Norsk Cockpitforbund	4 800	-	4 800
	Norges Offisersforbund (NOF)	-	-	-
	Norsk Arbeidsmandsforbund (NAF)	8 320	-	8 320
	Norsk Fengsels- og friomsorgsforbund (NFF)	7 280	9 408	7 280
	Norsk Jernbaneforbund (NJF)	4 420	2 956	2 956
	Norsk Kabinforening	-	-	-
	Norsk Lokomotivmannsforbund (N.L.F.)	-	-	-
	Norsk Manuellterapeutforening (NMF)	5 900	-	5 900
	Norsk Post- og Kommunikasjonsforbund	6 240	5 731	5 731
	Norsk Sjømannsforbund (NSF)	7 280	-	7 280
	Norsk Tjenestemannslag (NTL)	5 720	-	5 720
	Norsk Transportarbeiderforbund (NTF)	8 840	8 007	8 007
	Norsk Nærings- og Nytelsesmiddelarb.forbund	7 384	-	7 384
	Skolenes landsforbund (SL)	7 020	-	7 020
Ingen	Advokatforeningen	5 460	-	5 460
Ingen	Bondelaget	8 565	-	8 565
Ingen	Den norske jordmorforening	-	-	-

Ingen	Kirkelig Undervisningsforbund	8 320	-	8 320
Ingen	Lederne	-	-	-
Ingen	Norges Farmaceutiske Forening	4 800	-	4 800
Ingen	Norges ingeniør og teknologiorganisasjon	4 428	-	4 428
Ingen	Norsk Journalistlag	-	-	-

*Beregnet med utgangspunkt i brutto lønn på 520 000 kr. Videre er det forutsatt at brutto lønn er lik brutto grunnlønn

Vedlegg 8. Input i modell

Alder	45
-------	----

Hovedorg.	Organisasjon	Bank	Ikke avtale			Avtale			Avgift
			Rente	EG	TG	Rente	EG	TG	
Akademikerne									
	Arkitektenes Fagforbund	Danske Bank	2,45 %	2 200	45	1,99 %	-	45	4 150
	Den norske legeforening	Danske Bank	2,45 %	2 200	45	1,99 %	-	45	8 380
	Den norske tannlegeforening	Danske Bank	2,45 %	2 200	45	1,99 %	-	45	7 775
	Den norske veterinærforening	Danske Bank	2,45 %	2 200	45	1,99 %	-	45	7 570
	Econa	Danske Bank	2,45 %	2 200	45	1,99 %	-	45	3 708
	Krigsskoleutdannede offiserers landsforenings	Danske Bank	2,45 %	2 200	45	1,99 %	-	45	-
	Juristforbundet	Danske Bank	2,45 %	2 200	45	1,99 %	-	45	4 454
	Naturviterne	Danske Bank	2,45 %	2 200	45	1,99 %	-	45	4 464
	Norsk Lektorlag	Danske Bank	2,45 %	2 200	45	1,99 %	-	45	5 000
	Norsk psykologforening	Danske Bank	2,45 %	2 200	45	1,99 %	-	45	6 715
	Samfunnsviterne	Danske Bank	2,45 %	2 200	45	1,99 %	-	45	4 032
	Samfunnsøkonomene	Danske Bank	2,45 %	2 200	45	1,99 %	-	45	3 696
	Tekna	Gjensidige	2,55 %	1 700	50	2,05 %	-	50	4 200
Unio									
	Akademikerforbundet	Storebrand	2,40 %	1 750	50	1,99 %	1 750	50	4 200
	Det Norske Diakonforbund	Storebrand	2,40 %	1 750	50	1,99 %	1 750	50	7 500
	Det norske maskinistforbund	Storebrand	2,40 %	1 750	50	1,99 %	1 750	50	4 920
	Forskerforbundet	Storebrand	2,40 %	1 750	50	1,99 %	1 750	50	5 208
	Norsk Ergoterapeutforbund	Storebrand	2,40 %	1 750	50	1,99 %	1 750	50	6 852
	Norsk Fysioterapeutforbund	Storebrand	2,40 %	1 750	50	1,99 %	1 750	50	6 108
	Norsk Radiografforbund	Storebrand	2,40 %	1 750	50	1,99 %	1 750	50	6 090
	Norsk Sykepleierforbund	DNB	2,55 %	1 750	50	1,95 %	-	50	5 736
	Politiets Fellesforbund	Storebrand	2,40 %	1 750	50	1,99 %	1 750	50	4 680
	Presteforeningen	Storebrand	2,40 %	1 750	50	1,99 %	1 750	50	6 760
	Skatterevisorenes forening	Storebrand	2,40 %	1 750	50	1,99 %	1 750	50	-
	Utdanningsforbundet	Storebrand	2,40 %	1 750	50	1,99 %	1 750	50	7 020
YS									
	AVYO	Gjensidige	2,55 %	1 700	50	2,05 %	-	50	5 200
	Befalets fellesorganisasjon	Gjensidige	2,55 %	1 700	50	2,05 %	-	50	4 920
	Bibliotekarforbundet	Gjensidige	2,55 %	1 700	50	2,05 %	-	50	6 864
	Delta (tidl. KFO)	Gjensidige	2,55 %	1 700	50	2,05 %	-	50	6 096
	Finansforbundet og Norges Banks FF.	Gjensidige	2,55 %	1 700	50	2,05 %	-	50	5 720
	Kriminalomsorgens Yrkesforbund (KY)	Gjensidige	2,55 %	1 700	50	2,05 %	-	50	3 828

	Lærernes Yrkesforbund (L.Y)	Gjensidige	2,55 %	1 700	50	2,05 %	-	50	6 500
	Negotia	Gjensidige	2,55 %	1 700	50	2,05 %	-	50	4 944
	Norges Politilederslag (NPL)	Gjensidige	2,55 %	1 700	50	2,05 %	-	50	6 240
	Norske Meierifolks Landsforening (NML)	Gjensidige	2,55 %	1 700	50	2,05 %	-	50	4 920
	Norsk Tollerforbund	Gjensidige	2,55 %	1 700	50	2,05 %	-	50	2 940
	Parat	Gjensidige	2,55 %	1 700	50	2,05 %	-	50	5 364
	Personellforbundet	Gjensidige	2,55 %	1 700	50	2,05 %	-	50	3 588
	SAFE	Gjensidige	2,55 %	1 700	50	2,05 %	-	50	-
	Skatteetatens Landsforening (SkL)	Gjensidige	2,55 %	1 700	50	2,05 %	-	50	5 720
	Skolelederforbundet	Gjensidige	2,55 %	1 700	50	2,05 %	-	50	6 760
	Statstjenestemannsforbundet (STAFO)	Gjensidige	2,55 %	1 700	50	2,05 %	-	50	-
	Yrkestrafikkforbundet	Gjensidige	2,55 %	1 700	50	2,05 %	-	50	5 580
LO									
	Arbeiderbevegelsens Presseforbund	SpareBank 1	-	-	-	-	-	-	1 668
	EL & IT Forbundet	SpareBank 1	-	-	-	-	-	-	6 240
	Fagforbundet	SpareBank 1	-	-	-	-	-	-	6 444
	Fellesforbundet	SpareBank 1	-	-	-	-	-	-	7 800
	Fellesorganisasjonen (FO)	SpareBank 1	-	-	-	-	-	-	8 320
	Forbundet for Ledelse og Teknikk (FLT)	SpareBank 1	-	-	-	-	-	-	4 920
	Handel og Kontor (HK)	SpareBank 1	-	-	-	-	-	-	7 140
	Industri Energi (IE)	SpareBank 1	-	-	-	-	-	-	7 812
	Musikernes fellesorganisasjon (MFO)	SpareBank 1	-	-	-	-	-	-	7 596
	Norske Idrettsutøveres Sentralorganisasjon	SpareBank 1	-	-	-	-	-	-	6 840
	Norsk Cockpitforbund	SpareBank 1	-	-	-	-	-	-	4 800
	Norges Offisersforbund (NOF)	SpareBank 1	-	-	-	-	-	-	-
	Norsk Arbeidsmandsforbund (NAF)	SpareBank 1	-	-	-	-	-	-	8 320
	Norsk Fengsels- og friomsorgsforbund (NFF)	SpareBank 1	-	-	-	-	-	-	7 280
	Norsk Jernbaneforbund (NJF)	SpareBank 1	-	-	-	-	-	-	2 956
	Norsk Kabinforening	SpareBank 1	-	-	-	-	-	-	-
	Norsk Lokomotivmannsforbund (N.L.F.)	SpareBank 1	-	-	-	-	-	-	-
	Norsk Manuellterapeutforening (NMF)	SpareBank 1	-	-	-	-	-	-	5 900
	Norsk Post- og Kommunikasjonsforbund	SpareBank 1	-	-	-	-	-	-	5 731
	Norsk Sjømannsforbund (NSF)	SpareBank 1	-	-	-	-	-	-	7 280
	Norsk Tjenestemannslag (NTL)	SpareBank 1	-	-	-	-	-	-	5 720
	Norsk Transportarbeiderforbund (NTF)	SpareBank 1	-	-	-	-	-	-	8 007
	Norsk Nærings- og Nytelsesmiddelarb.forbund	SpareBank 1	-	-	-	-	-	-	7 384
	Skolenes landsforbund (SL)	SpareBank 1	-	-	-	-	-	-	7 020
Ingen	Advokatforeningen	Handelsbanken	2,35 %	3 000	60	-	-	60	5 460
Ingen	Bondelaget	Landkredittbank	1,99 %	1 000	-	1,99 %	-	-	8 565

Ingen	Den norske jordmorforening	Ingen bankavtale	-	-	-	-	-	-	-
Ingen	Kirkelig Undervisningsforbund	Sparebanken Sør	2,20 %	3 500	50	2,05 %	-	50	8 320
Ingen	Lederne	Ingen bankavtale	-	-	-	-	-	-	-
Ingen	Norges Farmaceutiske Forening	Danske Bank	2,45 %	2 200	45	1,99 %	-	45	4 800
Ingen	Norges ingeniør og teknologiorganisasjon	Gjensidige	2,55 %	1 700	50	2,05 %	-	50	4 428
Ingen	Norsk Journalistlag	Ingen bankavtale	-	-	-	-	-	-	-

EG står for «samlet gebyr» og representerer alle engangsgebyrer ved opprettelse av lån

TG står for «termingebyr»

Vedlegg 8A. Effektiv rente

Hovedorg.	Organisasjon	Effektiv rente	
		Ikke avtale	Avtale
Akademikerne			
	Arkitektenes Fagforbund	2,54 %	2,43 %
	Den norske legeforening	2,54 %	2,80 %
	Den norske tannlegeforening	2,54 %	2,75 %
	Den norske veterinærforening	2,54 %	2,73 %
	Econa	2,54 %	2,39 %
	Krigsskoleutdannede offiserers landsforenings	-	-
	Juristforbundet	2,54 %	2,46 %
	Naturviterne	2,54 %	2,46 %
	Norsk Lektorlag	2,54 %	2,50 %
	Norsk psykologforening	2,54 %	2,66 %
	Samfunnsviterne	2,54 %	2,42 %
	Samfunnsøkonomene	2,54 %	2,39 %
	Tekna	2,64 %	2,50 %
Unio			
	Akademikerforbundet	2,49 %	2,45 %
	Det Norske Diakonforbund	2,49 %	2,74 %
	Det norske maskinistforbund	2,49 %	2,51 %
	Forskerforbundet	2,49 %	2,54 %
	Norsk Ergoterapeutforbund	2,49 %	2,68 %
	Norsk Fysioterapeutforbund	2,49 %	2,62 %
	Norsk Radiografforbund	2,49 %	2,62 %
	Norsk Sykepleierforbund	2,64 %	2,53 %
	Politiets Fellesforbund	2,49 %	2,49 %
	Presteforeningen	2,49 %	2,68 %
	Skatterevisorenes forening	-	-
	Utdanningsforbundet	2,49 %	2,70 %
YS			
	AVYO	2,64 %	2,59 %
	Befalets fellesorganisasjon	2,64 %	2,56 %
	Bibliotekarforbundet	2,64 %	2,73 %
	Delta (tidl. KFO)	2,64 %	2,67 %
	Finansforbundet og Norges Banks FF.	2,64 %	2,63 %
	Kriminalomsorgens Yrkesforbund (KY)	2,64 %	2,47 %
	Lærernes Yrkesforbund (LY)	2,64 %	2,70 %
	Negotia	2,64 %	2,56 %

	Norges Politilederlag (NPL)	2,64 %	2,68 %
	Norske Meierifolks Landsforening (NML)	2,64 %	2,56 %
	Norsk Tøllerforbund	2,64 %	2,39 %
	Parat	2,64 %	2,60 %
	Personellforbundet	2,64 %	2,44 %
	SAFE	-	-
	Skatteetatens Landsforening (SkL)	2,64 %	2,63 %
	Skolelederforbundet	2,64 %	2,72 %
	Statstjenestemannsforbundet (STAFO)	-	-
	Yrkestrafikkforbundet	2,64 %	2,62 %
LO	Arbeiderbevegelsens Presseforbund	-	-
	EL & IT Forbundet	-	-
	Fagforbundet	-	-
	Fellesforbundet	-	-
	Fellesorganisasjonen (FO)	-	-
	Forbundet for Ledelse og Teknikk (FLT)	-	-
	Handel og Kontor (HK)	-	-
	Industri Energi (IE)	-	-
	Musikernes fellesorganisasjon (MFO)	-	-
	Norske Idrettsutøveres Sentralorganisasjon	-	-
	Norsk Cockpitforbund	-	-
	Norges Offisersforbund (NOF)	-	-
	Norsk Arbeidsmandsforbund (NAF)	-	-
	Norsk Fengsels- og friomsorgsforbund (NFF)	-	-
	Norsk Jernbaneforbund (NJF)	-	-
	Norsk Kabinforening	-	-
	Norsk Lokomotivmannsforbund (N.L.F.)	-	-
	Norsk Manuellterapeutforening (NMF)	-	-
	Norsk Post- og Kommunikasjonsforbund	-	-
	Norsk Sjømannsforbund (NSF)	-	-
	Norsk Tjenestemannslag (NTL)	-	-
	Norsk Transportarbeiderforbund (NTF)	-	-
	Norsk Nærings- og Nytelsesmiddelarb.forbund	-	-
	Skolenes landsforbund (SL)	-	-
Ingen	Advokatforeningen	-	-
Ingen	Bondelaget	2,01 %	2,77 %
Ingen	Den norske jordmorforening	-	-

Ingen	Kirkelig Undervisningsforbund	2,29 %	2,86 %
Ingen	Lederne	-	-
Ingen	Norges Farmaceutiske Forening	2,54 %	2,06 %
Ingen	Norges ingeniør og teknologiorganisasjon	2,64 %	2,52 %
Ingen	Norsk Journalistlag	-	-

Vedlegg 8B. Kritisk verdi

Hovedorg.	Organisasjon	Kritisk verdi		
		NR ikke avtale	NR avtale	Medlemskontingent Lån
Akademikerne				
	Arkitektenes Fagforbund	2,34 %	2,10 %	5 373 1 533 092
	Den norske legeforening	2,71 %	1,72 %	5 373 3 148 648
	Den norske tannlegeforening	2,66 %	1,77 %	5 373 2 917 183
	Den norske veterinærforening	2,64 %	1,79 %	5 373 2 839 001
	Econa	2,30 %	2,14 %	5 373 1 363 815
	Krigsskoleutdannede offiserers landsforenings	-	-	- -
	Juristforbundet	2,37 %	2,07 %	5 373 1 649 330
	Naturviterne	2,37 %	2,07 %	5 373 1 653 192
	Norsk Lektorlag	2,42 %	2,02 %	5 373 1 857 801
	Norsk psykologforening	2,57 %	1,87 %	5 373 2 512 681
	Samfunnsviterne	2,33 %	2,11 %	5 373 1 487 704
	Samfunnsøkonomene	2,30 %	2,14 %	5 373 1 359 362
	Tekna	2,41 %	2,19 %	5 820 1 432 694
Unio				
	Akademikerforbundet	2,36 %	2,03 %	4 659 1 802 748
	Det Norske Diakonforbund	2,65 %	1,74 %	4 659 3 218 437
	Det norske maskinistforbund	2,42 %	1,97 %	4 659 2 112 032
	Forskerforbundet	2,45 %	1,94 %	4 659 2 235 546
	Norsk Ergoterapeutforbund	2,59 %	1,79 %	4 659 2 940 310
	Norsk Fysioterapeutforbund	2,53 %	1,86 %	4 659 2 621 861
	Norsk Radiografforbund	2,52 %	1,86 %	4 659 2 613 517
	Norsk Sykepleierforbund	2,45 %	2,06 %	6 947 1 645 844
	Politiets Fellesforbund	2,40 %	1,99 %	4 659 2 009 128
	Presteforeningen	2,58 %	1,80 %	4 659 2 900 825
	Skatterevisorenes forening	-	-	- -
	Utdanningsforbundet	2,60 %	1,78 %	4 659 3 012 093
YS				
	AVYO	2,50 %	2,11 %	5 820 1 782 746
	Befalets fellesorganisasjon	2,47 %	2,13 %	5 820 1 684 916
	Bibliotekarforbundet	2,64 %	1,96 %	5 820 2 364 864
	Delta (tidl. KFO)	2,57 %	2,03 %	5 820 2 096 390
	Finansforbundet og Norges Banks FF.	2,54 %	2,06 %	5 820 1 964 789
	Kriminalomsorgens Yrkesforbund (KY)	2,38 %	2,23 %	5 820 1 302 443
	Lærernes Yrkesforbund (LY)	2,61 %	1,99 %	5 820 2 237 837
	Negotia	2,47 %	2,13 %	5 820 1 693 263

	Norges Politilederlag (NPL)	2,59 %	2,01 %	5 820	2 146 470
	Norske Meierifolks Landsforening (NML)	2,47 %	2,13 %	5 820	1 684 684
	Norsk Tollerforbund	2,30 %	2,30 %	5 820	991 542
	Parat	2,51 %	2,09 %	5 820	1 839 988
	Personellforbundet	2,36 %	2,25 %	5 820	1 218 442
	SAFE	-	-	-	-
	Skatteetatens Landsforening (SkL)	2,54 %	2,06 %	5 820	1 964 649
	Skolelederforbundet	2,63 %	1,97 %	5 820	2 328 493
	Statstjenestemannsforbundet (STAFO)	-	-	-	-
	Yrkestrafikkforbundet	2,53 %	2,07 %	5 820	1 915 835
LO					
	Arbeiderbevegelsens Presseforbund	-	-	-	-
	EL & IT Forbundet	-	-	-	-
	Fagforbundet	-	-	-	-
	Fellesforbundet	-	-	-	-
	Fellesorganisasjonen (FO)	-	-	-	-
	Forbundet for Ledelse og Teknikk (FLT)	-	-	-	-
	Handel og Kontor (HK)	-	-	-	-
	Industri Energi (IE)	-	-	-	-
	Musikernes fellesorganisasjon (MFO)	-	-	-	-
	Norske Idrettsutøveres Sentralorganisasjon	-	-	-	-
	Norsk Cockpitforbund	-	-	-	-
	Norges Offisersforbund (NOF)	-	-	-	-
	Norsk Arbeidsmandsforbund (NAF)	-	-	-	-
	Norsk Fengsels- og friomsorgsforbund (NFF)	-	-	-	-
	Norsk Jernbaneforbund (NJF)	-	-	-	-
	Norsk Kabinforening	-	-	-	-
	Norsk Lokomotivmannsforbund (N.L.F.)	-	-	-	-
	Norsk Manuellterapeutforening (NMF)	-	-	-	-
	Norsk Post- og Kommunikasjonsforbund	-	-	-	-
	Norsk Sjømannsforbund (NSF)	-	-	-	-
	Norsk Tjenestemannslag (NTL)	-	-	-	-
	Norsk Transportarbeiderforbund (NTF)	-	-	-	-
	Norsk Nærings- og Nytelsesmiddelarb.forbund	-	-	-	-
	Skolenes landsforbund (SL)	-	-	-	-
Ingen	Advokatforeningen	-	-	-	-
Ingen	Bondelaget	2,73 %	1,22 %	59	5 941 453 762
Ingen	Den norske jordmorforening	-	-	-	-

Ingen	Kirkelig Undervisningsforbund	2,76 %	1,47 %	1 915	9 533 324
Ingen	Lederne	-	-	-	-
Ingen	Norges Farmaceutiske Forening	2,40 %	2,04 %	5 373	1 781 293
Ingen	Norges ingeniør og teknologiorganisasjon	2,43 %	2,17 %	5 820	1 512 460
Ingen	Norsk Journalistlag	-	-	-	-

NR står for nominell rente

Vedlegg 8C. Effektiv rente ung

Hovedorg.	Organisasjon	Effektiv rente	
		Ikke avtale	Avtale
Akademikerne			
	Arkitektenes Fagforbund	2,33 %	2,34 %
	Den norske legeforening	2,33 %	2,71 %
	Den norske tannlegeforening	2,33 %	2,66 %
	Den norske veterinærforening	2,33 %	2,64 %
	Econa	2,33 %	2,30 %
	Krigsskoleutdannede offiserers landsforenings	-	-
	Juristforbundet	2,33 %	2,37 %
	Naturviterne	2,33 %	2,37 %
	Norsk Lektorlag	2,33 %	2,41 %
	Norsk psykologforening	2,33 %	2,57 %
	Samfunnsviterne	2,33 %	2,33 %
	Samfunnsøkonomene	2,33 %	2,30 %
	Tekna	2,18 %	2,40 %
Unio			
	Akademikerforbundet	2,18 %	2,45 %
	Det Norske Diakonforbund	2,18 %	2,74 %
	Det norske maskinistforbund	2,18 %	2,51 %
	Forskerforbundet	2,18 %	2,54 %
	Norsk Ergoterapeutforbund	2,18 %	2,68 %
	Norsk Fysioterapeutforbund	2,18 %	2,62 %
	Norsk Radiografforbund	2,18 %	2,62 %
	Norsk Sykepleierforbund	2,18 %	2,49 %
	Politiets Fellesforbund	2,18 %	2,49 %
	Presteforeningen	2,18 %	2,68 %
	Skatterevisorenes forening	-	-
	Utdanningsforbundet	2,18 %	2,70 %
YS			
	AVYO	2,18 %	2,49 %
	Befalets fellesorganisasjon	2,18 %	2,46 %
	Bibliotekarforbundet	2,18 %	2,63 %
	Delta (tidl. KFO)	2,18 %	2,57 %
	Finansforbundet og Norges Banks FF.	2,18 %	2,53 %
	Kriminalomsorgens Yrkesforbund (KY)	2,18 %	2,37 %
	Lærernes Yrkesforbund (LY)	2,18 %	2,60 %
	Negotia	2,18 %	2,46 %

	Norges Politilederlag (NPL)	2,18 %	2,58 %
	Norske Meierifolks Landsforening (NML)	2,18 %	2,46 %
	Norsk Tollerforbund	2,18 %	2,29 %
	Parat	2,18 %	2,50 %
	Personellforbundet	2,18 %	2,34 %
	SAFE	-	-
	Skatteetatens Landsforening (SkL)	2,18 %	2,53 %
	Skolelederforbundet	2,18 %	2,63 %
	Statstjenestemannsforbundet (STAFO)	-	-
	Yrkestrafikkforbundet	2,18 %	2,52 %
LO			
	Arbeiderbevegelsens Presseforbund	-	-
	EL & IT Forbundet	-	-
	Fagforbundet	-	-
	Fellesforbundet	-	-
	Fellesorganisasjonen (FO)	-	-
	Forbundet for Ledelse og Teknikk (FLT)	-	-
	Handel og Kontor (HK)	-	-
	Industri Energi (IE)	-	-
	Musikernes fellesorganisasjon (MFO)	-	-
	Norske Idrettsutøveres Sentralorganisasjon	-	-
	Norsk Cockpitforbund	-	-
	Norges Offisersforbund (NOF)	-	-
	Norsk Arbeidsmandsforbund (NAF)	-	-
	Norsk Fengsels- og friomsorgsforbund (NFF)	-	-
	Norsk Jernbaneforbund (NJF)	-	-
	Norsk Kabinforening	-	-
	Norsk Lokomotivmannsforbund (N.L.F.)	-	-
	Norsk Manuellterapeutforening (NMF)	-	-
	Norsk Post- og Kommunikasjonsforbund	-	-
	Norsk Sjømannsforbund (NSF)	-	-
	Norsk Tjenestemannslag (NTL)	-	-
	Norsk Transportarbeiderforbund (NTF)	-	-
	Norsk Nærings- og Nytelsesmiddelarb.forbund	-	-
	Skolenes landsforbund (SL)	-	-
Ingen	Advokatforeningen	-	-
Ingen	Bondelaget	2,01 %	2,77 %
Ingen	Den norske jordmorforening	-	-

Ingen	Kirkelig Undervisningsforbund	2,29 %	2,71 %
Ingen	Lederne	-	-
Ingen	Norges Farmaceutiske Forening	2,33 %	2,40 %
Ingen	Norges ingeniør og teknologiorganisasjon (NITO)	2,18 %	2,42 %
Ingen	Norsk Journalistlag	-	-

Vedlegg 8D. Kritisk verdi ung

Hovedorg.	Organisasjon	Kritisk verdi			
		NR ikke avtale*	NR avtale*	Medlemskont.	Lån
Akademikerne					
	Arkitektenes Fagforbund	2,26 %	1,89 %	4 088	2 030 946
	Den norske legeforening	2,62 %	1,51 %	4 088	4 169 667
	Den norske tannlegeforening	2,57 %	1,57 %	4 088	3 863 110
	Den norske veterinærforening	2,55 %	1,59 %	4 088	3 759 608
	Econa	2,22 %	1,93 %	4 088	1 806 783
	Krigsskoleutdannede offiserers landsforenings	-	-	-	-
	Juristforbundet	2,28 %	1,87 %	4 088	2 185 034
	Naturviterne	2,28 %	1,87 %	4 088	2 189 296
	Norsk Lektorlag	2,33 %	1,82 %	4 088	2 460 256
	Norsk psykologforening	2,48 %	1,66 %	4 088	3 328 726
	Samfunnsviterne	2,24 %	1,91 %	4 088	1 971 383
	Samfunnsøkonomene	2,22 %	1,94 %	4 088	1 801 325
	Tekna	2,31 %	1,73 %	1 795	4 847 525
Unio					
	Akademikerforbundet	2,36 %	1,72 %	1 240	6 761 350
	Det Norske Diakonforbund	2,65 %	1,42 %	1 240	12 082 392
	Det norske maskinistforbund	2,42 %	1,66 %	1 240	7 922 934
	Forskerforbundet	2,45 %	1,63 %	1 240	8 386 230
	Norsk Ergoterapeutforbund	2,59 %	1,48 %	1 240	11 029 719
	Norsk Fysioterapeutforbund	2,53 %	1,55 %	1 240	9 840 843
	Norsk Radiografforbund	2,52 %	1,55 %	1 240	9 803 882
	Norsk Sykepleierforbund	2,40 %	1,75 %	4 061	2 847 567
	Politiets Fellesforbund	2,40 %	1,68 %	1 240	7 536 135
	Presteforeningen	2,58 %	1,49 %	1 240	10 892 458
	Skatterevisorenes forening	-	-	-	-
	Utdanningsforbundet	2,60 %	1,45 %	1 240	11 301 532
YS					
	AVYO	2,40 %	1,64 %	1 795	6 026 252
	Befalets fellesorganisasjon	2,37 %	1,67 %	1 795	5 694 817
	Bibliotekarforbundet	2,54 %	1,49 %	1 795	7 991 411
	Delta (tidl. KFO)	2,48 %	1,56 %	1 795	7 087 127
	Finansforbundet og Norges Banks FF.	2,44 %	1,60 %	1 795	6 642 548
	Kriminalomsorgens Yrkesforbund (KY)	2,28 %	1,77 %	1 795	4 405 754
	Lærernes Yrkesforbund (LY)	2,51 %	1,53 %	1 795	7 561 569
	Negotia	2,38 %	1,67 %	1 795	5 722 904

	Norges Politilederlag (NPL)	2,49 %	1,55 %	1 795	7 254 621
	Norske Meierifolks Landsforening (NML)	2,37 %	1,67 %	1 795	5 696 798
	Norsk Tøllerforbund	2,20 %	1,85 %	1 795	3 355 046
	Parat	2,41 %	1,63 %	1 795	6 225 889
	Personellforbundet	2,26 %	1,79 %	1 795	4 121 800
	SAFE	-	-	-	-
	Skatteetatens Landsforening (SkL)	2,44 %	1,60 %	1 795	6 646 031
	Skolelederforbundet	2,53 %	1,50 %	1 795	7 871 748
	Statstjenestemannsforbundet (STAFO)	-	-	-	-
	Yrkestrafikkforbundet	2,43 %	1,61 %	1 795	6 477 254
LO					
	Arbeiderbevegelsens Presseforbund	-	-	-	-
	EL & IT Forbundet	-	-	-	-
	Fagforbundet	-	-	-	-
	Fellesforbundet	-	-	-	-
	Fellesorganisasjonen (FO)	-	-	-	-
	Forbundet for Ledelse og Teknikk (FLT)	-	-	-	-
	Handel og Kontor (HK)	-	-	-	-
	Industri Energi (IE)	-	-	-	-
	Musikernes fellesorganisasjon (MFO)	-	-	-	-
	Norske Idrettsutøveres Sentralorganisasjon	-	-	-	-
	Norsk Cockpitforbund	-	-	-	-
	Norges Offisersforbund (NOF)	-	-	-	-
	Norsk Arbeidsmandsforbund (NAF)	-	-	-	-
	Norsk Fengsels- og friomsorgsforbund (NFF)	-	-	-	-
	Norsk Jernbaneforbund (NJF)	-	-	-	-
	Norsk Kabinforening	-	-	-	-
	Norsk Lokomotivmannsforbund (N.L.F.)	-	-	-	-
	Norsk Manuellterapeutforening (NMF)	-	-	-	-
	Norsk Post- og Kommunikasjonsforbund	-	-	-	-
	Norsk Sjømannsforbund (NSF)	-	-	-	-
	Norsk Tjenestemannslag (NTL)	-	-	-	-
	Norsk Transportarbeiderforbund (NTF)	-	-	-	-
	Norsk Nærings- og Nytelsesmiddelarb.forbund	-	-	-	-
	Skolenes landsforbund (SL)	-	-	-	-
Ingen	Advokatforeningen	-	-	-	-
Ingen	Bondelaget	2,73 %	1,22 %	59	5 941 453 762
Ingen	Den norske jordmorforening	-	-	-	-

Ingen	Kirkelig Undervisningsforbund	2,61 %	1,47 %	3 600	4 789 028
Ingen	Lederne	-	-	-	-
Ingen	Norges Farmaceutiske Forening	2,31 %	1,84 %	4 088	2 359 451
Ingen	Norges ingeniør og teknologiorganisasjon	2,33 %	1,71 %	1 795	5 117 392
Ingen	Norsk Journalistlag	-	-	-	-

*NR står for nominell rente