

Podcast Konkurrenten

Avsnitt 7: Bank och fondmarknaden

Textversion av Konkurrenten avsnitt 8 (publicerat 24 februari 2016), vill du hellre lyssna på avsnittet kan du ta del av det på vår webbplats www.konkurrensverket.se/konkurrenten.

Ola Billger:

Hjärtligt välkomna till Konkurrenten, Konkurrensverkets poddsändning. Johan Hedelin, chef för analysavdelningen på Konkurrensverket, hjärtligt välkommen.

Johan Hedelin:

Tack.

Ola Billger:

Arvid Fredenberg, chefsekonom på Konkurrensverket, hjärtligt välkommen till dig också.

Arvid Fredenberg:

Tack.

Ola Billger:

I dag ska vi framför allt titta på bankmarknaden och hur konsumenterna klarar sig på den i Sverige. Om jag börjar med att ställa frågan ungefär så här: Vi ser att de fyra storbankerna regelmässigt levererar miljardvinster, per bank och per kvartal. Sett till vinsterna på den här marknaden och sett till antalet storbanker. Vad säger det oss om konkurrensen Johan Hedelin?

Johan Hedelin:

Man kan väl säga att ju fler banker desto bättre konkurrens och ju bättre konkurrens desto lägre vinster. Sedan är det svårt att uttala sig om absolut belopp på en miljard men de sambanden gäller.

Ola Billger:

Arvid är det dålig konkurrens på den svenska bankmarknaden?

Arvid Fredenberg:

Det ser ut som en marknad som det är fantastiskt lönsamt att vara verksam på, så det borde väl attrahera nya aktörer som träder in på den marknaden. Som det ser ut behåller de fyra storbankerna sina marknadsandelar ganska väl och det tyder väl på att det är någonting som är fel på marknaden.

Ola Billger:

Hur drabbas konsumenterna på en sådan här marknad rent generellt?

Arvid Fredenberg:

Ja, de här vinsterna kommer ju någonstans ifrån. Det är ju från räntemarginaler och provisionsintäkter, så det kommer ju från kunderna. Så det är ju kunderna som betalar.

Ola Billger:

Är det så att kunderna inte förstår sitt eget bästa eller finns det en tröghet på den här marknaden? Någonstans är det väl så att kunderna väljer väl bank, Johan Hedelin?

Johan Hedelin:

Det är rätt så lätt att hitta den där trögheten. Vi har ju tittat särskilt på fondmarknaden och folk går ju väldigt mycket på säkerhet. Vi har ju också noterat att storbankernas kunder jämför mindre, de bevakar litet mindre sina innehav och de verkar lite mindre priskänsliga och är beredda att betala litet mer. Och det kan man naturligtvis tolka på många sätt. Att de har en överlägsen produkt. Det kan ju finnas väldigt många andra förklaringar också. Vi kommer att gräva litet mer i det här och kommer med en rapport där vi kartlägger konkurrensen per delmarknad, för jag menar bankmarknaden, banker gör ju väldigt många olika saker. De både lånar in och ut pengar och erbjuder olika former av placeringar. Det viktiga är ju vad kan man göra för att förbättra konkurrensen på varje sådan här delmarknad? Sedan är det ju så att de hänger ihop, en stark ställning på en delmarknad kan ju ge en stark ställning på den andra. Och det ser man på de kompletterande tjänsterna där man kan koppla rabatter till att man är kund på flera håll. Och där sker det också lagstiftningsarbete på bolånesidan.

Ola Billger:

Om man ser till det här med kunderna, man kan välja att se det som att de är inlåsta hos en bank, frivilligt eller på annat sätt. Man kan också se det som att kunderna låser in sig själva genom att utnyttja ett antal rabatter och man kan få bättre bolånevillkor och man kan förhoppningsvis få litet bättre inlåningsräntor den dagen det nu finns några inlåningsräntor att få. Vet vi om kunderna i

grunden är kvar i storbankerna för att man är bekväm eller för att man vill känna sig trygg eller är det en kombination?

Johan Hedelin:

Det vet vi nog inte än. Det är säkert en kombination av bägge. Sedan är regleringen i allt väsentligt densamma för stora och små banker, så jag menar trygghet finns ju även i de många nystartade företagen som vi faktiskt ser tar sig in på de här marknaderna. Det är viktigt att säga också att även om man kan tycka att det ser svart ut i dag, jag menar går vi tillbaks 10–20 år så har vi haft en väldig utveckling och konkurrensen fungerar bättre i dag än den gjorde då. Det betyder inte att man ska vara nöjd och vi har fortsatt ögonen på den här frågan och kommer att nagelfara hur marknadsförhållandena ser ut.

Ola Billger:

Utvecklingen går med vissa små steg åt rätt håll säger Johan Hedelin, men Arvid Fredenberg, om kunderna känner sig trygga och nöjda på den här marknaden och bankerna får stora vinster, är inte allt frid och fröjd då?

Arvid Fredenberg:

Det är ju så att man betalar ju inte för de här tjänsterna ur sin egen ficka som när man går och handlar någonting utan här springer ju pengarna iväg löpande. Det är fondavgifter som sker hela tiden och räntan betalar man ju hela tiden, så utan att man tar ett aktivt köpbeslut, pengarna bara går iväg till bankerna utan att man tänker på det. Och då är det väl lätt hänt att man inte gör någonting åt det.

Ola Billger:

Hur stark skulle du säga konsumentens ställning är totalt sett på bankmarknaden och nu pratar vi i första hand om det som alla vi tre är, vi är privatkonsumenter, så vi tar bort, så att säga, företagskunderna ur detta. Vi ser på bankkonsumenterna som just ur ett privatekonomiskt perspektiv. Hur stor är konsumentmarknaden? Hur starka är konsumenterna skulle du säga, Arvid?

Arvid Fredenberg:

Det är svårt att generalisera och säga att konsumentmakten är stor eller liten, utan varje enskild konsument har ju möjlighet att påverka litegrann. Men banker är ju en förtroendebransch och så länge det finns förtroende för de storbanker vi har, då kommer de att finnas kvar på marknaden men om det plötsligt skulle komma en skandal, ja då kanske någon bank skulle vara tvungen att gå i konkurs.

Ola Billger:

Vad säger du om det Johan, konsumenternas makt?

Johan Hedelin:

Jag tror att ett väldigt stort problem är att konsumenterna inte utnyttjar den makt de har och där är det alltid svårt att hitta på exakt vad man kan göra för att förbättra det. För jag menar man kan ju inte tvinga konsumenterna att byta bank

en gång i halvåret. Men jag tror ändå att man skulle kunna komma väldigt långt genom att öka medvetenheten genom informationsinsatser och skolan har också en viktig roll. Det är ju ett jätteproblem. Om vi tittar till exempel på fondmarknaden så har väl hushållen ungefär två tredjedelar av en marknad och det är klart om två tredjedelar av marknaden är orörlig, vad blir det för konkurrens då? Så jag menar att vi aldrig kommer att få en bättre fungerande marknad om inte konsumenterna går i täten för detta. Vad gäller fonder har vi till exempel sett att där byter man framför allt när man är missnöjd för att de har gått ner i värde. Vilket de oftast gör i en lågkonjunktur. Jag menar vi ska väl inte bara ha bra konkurrens i en lågkonjunktur, den ska ju gälla även när ekonomin går framåt. Det tror jag är ett sätt att tala om att fondavgifterna är lika dyra i högkonjunktur som i lågkonjunktur.

Arvid Fredenberg:

Det finns fonder med noll i avgift. Det går att välja dem.

Johan Hedelin:

Sedan har det offentliga som lagstiftare också ett ansvar. Vad det gäller till exempel skatterna så kan man lindra skattekonsekvenserna när man byter mellan olika former av sparalternativ. Det är nu en pågående diskussion och det har varit svårlöst rent tekniskt, vi har länge väntat på att det ska komma förslag om ytterligare flytträtt och möjlighet att flytta utan skattekonsekvenser. Och det fungerar ju bra där det finns men det skulle kunna införas på fler ställen.

Ola Billger:

Om man ska ta mig som exempel, jag ska inte säga vilken... Jo, jag kan säga vilken bank jag har, nämligen alla de olika fyra storbankerna på lite olika sätt, så jag kanske inte är ett jättebra exempel. Hur ska jag agera som konsument när jag sitter och förhandlar med min bank? Vad är det jag ska tänka på? Vad är det jag ska göra? Johan Hedelin.

Johan Hedelin:

Man bör väl veta sina alternativ. Så att fråga flera banker är ju aldrig fel.

Ola Billger:

Ofta försöker banken få mig att stanna kvar genom att erbjuda bättre ränta på mina bolån exempelvis. Är det en viktig parameter, just bolånedelen?

Arvid Fredenberg:

Det är en av de få saker där det går att pruta. Jag har hört väldigt få exempel på folk som lyckas pruta sig till en högre inlåningsränta eller en lägre fondavgift. Jag menar det är klart att det går att pruta där också men det är just bolånen, där finns det en etablerad rätt att pruta.

Ola Billger:

Där finns själva marginalerna?

Arvid Fredenberg:

Det finns marginaler på de andra områdena också men det är på bolånen vi prutar, men börja pruta på fondavgiften också.

Ola Billger:

Ja, jag ska prova det. Om vi stannar litegrann vid bolånen och tittar på vilka räntor folk får. Bolånen är ju ett populärt diskussionsämne, det vet vi. Vi får en del frågor in hit till Konkurrensverket. Vi ser också när det gäller mediebevakning och utrymmet som just räntediskussionen har att det är väldigt populärt förstås. Där är det ju så här att för ett par år sedan startade Svenska Dagbladet en kartläggning av bolåneräntor i det som hette Räntekartan, där en massa konsumenter kunde aktivt själva berätta vilken ränta de fick på de här fyra storbankerna eller vilka banker som helst. Är det bra?

Arvid Fredenberg:

Det var ett jättebra initiativ och det är precis sådan information man som bankkund behöver när man ska förhandla med sin bank, för då kan man visa på enskilda exempel, att jag vet att det är en person, som bor i samma område som jag har lyckats få en hel procentenhet i rabatt hos den här banken. Varför ska inte jag få det?

Ola Billger:

Och någonstans kan man säga att det här togs vidare med att bankerna skulle presentera sina snitträntor, de är man ju tvungna att göra nu. Är det en fortsättning på det här Johan Hedelin. Är det lika bra som, så att säga, en individuell räntekarta?

Johan Hedelin:

Det är inte samma sak att veta vad banken har för snittränta som att veta att någon person med jämförbara förutsättningar har fått en bättre ränta som dessutom kommer från honom eller henne själv. Det tror jag att man kan se generellt, det finns åtgärder som går att göra. Ökad transparens som är bra men det finns också åtgärder som kan få direkt motsatt effekt. Det är vi väl litet rädda för att den här senaste åtgärden med snitträntorna har fått.

Ola Billger:

Men om vi ska ta det från grunden här. Vad är skillnaden när det gäller transparensen, om du, jag och Arvid rapporterar in våra enskilda räntor på en Räntekarta än om bankerna presenterar nuvarande snittränta? Är inte det samma typ av transparens?

Arvid Fredenberg:

Nej, det är det inte alls, utan det enskilda kunder behöver i sin förhandling med bankerna, det är ju exempel på låga räntor. Man har inget som helst behov av att veta vad snitträntan är. Den som däremot har behov att veta det, det är ju de

konkurrerande bankerna, för då kan de hålla koll på varandra och se om det är någon bank som sticker iväg och börjar erbjuda väldigt höga rabatter på hela bolånestocken.

Ola Billger:

Så ur det perspektivet när det gäller att presentera snitträntor då kan det snarast vara kontraproduktivt, man kan som konsument få en högre räntenivå?

Arvid Fredenberg:

Javisst. Vi har ju ett exempel på en bank-VD som för några år sedan gick ut i media och sade att nu har vi tagit rätt många bolånekunder, om nu bara de andra bankerna höjer sina marginaler lite, då kommer vi att följa med. Då, vid det läget 2012, då hade banken ingen möjlighet att se om de andra bankerna följde med, med sina marginaler, men nu, sedan 2015, har de fått den möjligheten. Nu är det bara att gå och kolla.

Ola Billger:

Var hände det här, kan vi säga då? Det är SEB-bankens VD, Annika Falkengren som sade det här i Dagens Industri 2012. Vad hände sedan i verkligheten när snitträntan infördes eller transparensdelen där infördes?

Arvid Fredenberg:

Den första månaden när de redovisade, då hade SEB-banken lägst snittränta av alla banker. Det hade de inte den andra, tredje och fjärde månaden, utan då hade de ökat. Så den bank som hade lägst snittränta i första publiceringen, den hade inte längre lägst och det var inte för att de andra bankerna hade sänkt räntan utan det var för att SEB-banken höjde räntan.

Ola Billger:

Så det kan vara en åtgärd som direkt drabbar konsumenterna?

Johan Hedelin:

Och det har vi sagt hela tiden i våra remissyttranden.

Ola Billger:

Vi fick rätt. När man ser på konkurrensen på bankmarknaden, finns det några skäl till att det är så svårt för mindre banker att slå sig in på den här marknaden som de fyra stora dominerar i? Johan Hedelin, vad finns det för faktorer?

Johan Hedelin:

Traditionellt sett hade man väl talat om kontorsnätet, men det blir ju allt mindre viktigt och det har väl också gjort allt lättare men det är fortfarande svårt. Jag tror att man måste titta framför allt på regleringssidan och där har vi en stor möjlighet i en ökad internationalisering och att banker i ökad utsträckning kan verka över gränserna. Och i det perspektivet är det viktigt att vi har gemensamma regler på EU-nivån som gör att det blir lättare. Och vi är rätt oroade över utvecklingen att

det blir allt fler regler och att kraven blir allt högre och det kan säkert finnas jättegodas skäl för det, men ur konkurrenssynpunkt så kan man också säga att det blir allt svårare att komma in. Åtminstone de gånger när det finns alternativ till en bättre reglering, så borde man ta den.

Ola Billger:

Jag tänkte att vi ska prata litegrann om den utländska konkurrensen också, just det här om en reglering. Jag tänker läsa upp ett citat som inte kommer från Annika Falkengren utan från Björn Wahlroos på Nordea, som när det handlar om regleringar, sade så här: "Jag hör till dem som säger att reglering är jättebra för bankernas aktieägare. Den skärpta regleringens kanske viktigaste effekt på sikt är att den gör inträde på finansmarknaden nästan omöjligt. Det blir nästan omöjligt att grunda en ny bank". Vad säger du om det, Arvid?

Arvid Fredenberg:

Det är ju skrämmande om det skulle vara så och då är det definitivt någonting vi måste undersöka. Vi har ju fått en väldigt stor ökning av regelmassan för bankerna sedan finanskrisen 2008. Och mycket av det där gick ju väldigt snabbt och då kanske det var så att konkurrenskonsekvenserna inte tänktes över riktigt ordentligt när man införde de nya regleringarna utan det var stabilitet framför allt.

Ola Billger:

Vad säger du om Björn Wahlroos uttalande om att regleringar är jättebra för bankernas aktieägare?

Johan Hedelin:

Framför allt skulle jag vilja flika in att då blir det allt viktigare att banker kan verka över gränserna och vi får tänka också på vilka regler vi ställer upp på nationell nivå, åtminstone inte att gå längre än nödvändigt.

Ola Billger:

Hur ser det ut, konkurrensen från utländska banker i Sverige? Arvid, varför är det just fyra svenska storbanker som dominerar?

Arvid Fredenberg:

Det är väl tradition, gissar jag.

Ola Billger:

Det ser väl likadant ut i alla länder, att det är de nationella storbankerna som dominerar. Så ser det ut exempelvis i Storbritannien, för att ta närliggande fall. Är det en förtroendedel som hänger ihop med det här?

Johan Hedelin:

En intressant iakttagelse är väl att man får intrycket av att svenska banker har haft det lätt att etablera sig i utlandet och finns på en mängd olika håll, men att vi inte riktigt har sett det i samma omfattning, även om det naturligtvis förekommer att utländska banker etablerar sig i Sverige. Och det är en fråga man borde fundera på. Varför är det så? Det har jag inget svar på.

Ola Billger:

Men kan det vara så att det är extra svår genomträngligt i den svenska bankmarknaden?

Johan Hedelin:

Det kan vara så.

Ola Billger:

Ni var ju inne litegrann bägge två på det här i början, just det förtroende man har för en bank. Hur avgörande är det ur ett kundperspektiv att jag sätter mina pengar och lånar mina pengar eller investerar mina pengar i den banken jag litar på?

Johan Hedelin:

Jag tror att man ser risken med att hamna hos en aktör som inte är seriös och den är naturligtvis, om det skulle inträffa, så är ju konsekvenserna väldigt stora. Man kan titta på, till exempel det här att välja fond. Då tänker man naturligt sett framför allt, kommer den här fonden att gå bra eller dåligt? Och vad tycker man om avgiften, det är bara en liten, en väldigt liten del i det hela. Så man börjar med att välja utifrån andra faktorer. Och på samma sätt tror jag det är generellt här att det är lätt att frågan om kostnader och avgifter hamnar i skymundan. Men jag menar avgiften är lika dyr i kronor om fonden går bra som om den är billig. Så jag menar att det är värt att satsa lika mycket energi på den frågan.

Ola Billger:

Om vi lyfter blicken och så tittar vi in i framtiden här, ni har ju varit inne på det att ett sätt att locka till sig kunder tidigare, det var ett stort kontorsnät. Nu lever vi i en annan värld, digitalisering går väldigt fort och med hjälp av olika säkerhetslösningar, exempelvis med mobilt bank-id är det mycket, mycket lättare nu än bara för några år sedan att byta bank och öppna nya konton och liksom agera mer som kund. Om ni skulle lyfta blicken och titta några år framåt i tiden. Hur ser den här tendensen ut Arvid?

Arvid Fredenberg:

Jag tänker mig att alla företag som har en väldigt stor kundbas eller väldigt många personer som gillar det företaget har möjlighet att starta bank.

Ola Billger:

Är det bra? Jag tänker på företag som har en extremt stor kundbas i det ena fallet, jag vet inte om de är så populära, men i det andra fallet som är ett omtyckt företag och då tänker jag på Google och Apple, som är de här internationella jättarna. Kan man tänka sig att de startar bankverksamhet?

Arvid Fredenberg:

Det vore väl jättespännande om de startar bankverksamhet. Det är klart att det får man ju undersöka hur det påverkar konkurrensen, men jag skulle välkomna det.

Ola Billger:

Vad säger du Johan, skulle det vara behagligt om Google dels styrde sökmarknaden och också ditt bankkonto?

Johan Hedelin:

Det viktiga är inte vem som äger banken, det viktiga är ju vilka regler som finns, att de är betryggande. Så om Google och Apple klarar kraven på en väl reglerad bankmarknad så vore det väl jättebra om de kommer in där också. Det mest närliggande är att vi möjliggör för banker i andra länder att komma hit i större utsträckning och också bejaka den branschglidning som sker. Där enskilda tjänster som traditionellt sett har varit en del av storbankserbudanden kan erbjudas av mindre fristående aktörer. Att man, så att säga, själv kan plocka ihop delar. För då försvinner ju alla de här problemen med sammankopplade tjänster, rabatter som är svårt att bedöma värderingen av och jag tror också att du kommer att få en situation där folk i högre grad inser att man måste bedöma den enskilda aktören och dess seriositet och inte bara lita på ett namn som har en väldigt lång tradition. Jag tror att det är det som skapar den orörliga situationen vi har i dag. Det skulle tvinga konsumenten att tänka litet mer men jag tror att det vore värt det för deras ekonomi.

Ola Billger:

Vi var ju inne på det litegrann här i början att det är väl tveksamt om vi har en fullt ut fungerande konkurrens på hela bankmarknaden. Du säger ändå, om man tittar på hur utvecklingen har varit, så ser det mycket bättre ut nu än för tjugo år sedan. Vi är mer nöjda med konkurrensen i dag från Konkurrensverkets sida än vad vi var tidigare. Om du drar ut linjerna, när når vi en konkurrenssituation som är bra på riktigt?

Johan Hedelin:

Alltså, jag vågar inte dra ut och extrapolera någon linje att det bara kommer att bli bättre. Det händer väldigt mycket nu, det finns väldigt mycket oroande i utvecklingen. Tittar vi till exempel på utlåningen så ökade bruttomarginalen under flera år efter 2009. Nu har vi en stor diskussion med omstöpning av regelverk som vi har satt fokus på redan, den finansiella stabiliteten står i centrum och inte konkurrensen och vi har sett reformer med genomsnittsräntor och så

vidare. Så jag menar att jag inte är beredd att säga att det bara kommer bli bättre även om det har blivit bättre. Jag tror det ankommer både på konsumenterna, att de måste bli mer aktiva och lagstiftaren måste ge förutsättningar för en ännu bättre fungerande bankmarknad.

Ola Billger:

En reglering som ju är väldigt kopplad till den finansiella stabiliteten handlar om amorteringskravet som har varit ute på en turné mellan bankföreningen och lagstiftaren och Finansinspektionen nu under snart ett och ett halvt års tid. Konkurrensverket sade vid ett tidigt skede nej till amorteringskraven när bankföreningen stod bakom det. Varför var det viktigt för Konkurrensverket att säga nej då?

Johan Hedelin:

Det vi sade var att det finns en risk med branschöverenskommelser som gäller de villkor man erbjuder till konsumenterna och vi prövade aldrig ärendet färdigt. Utifrån den kommunikation vi gjorde så valde man att inte fortsätta i bankföreningens regi och det har sedan lett till en lagstiftningsprocess och det tycker vi i grund och botten är bra därför att den här typen av regler, om de ska finnas, är bättre om de är i lagstiftningen än att de är genom branschöverenskommelser. Sedan har vi haft mycket synpunkter på den här lagregleringen och det har vi inte fått gehör för i alla delar, det är bara att vara ärlig med det.

Ola Billger:

Men om vi ser att en branschförening skulle sätta de här villkoren för sina medlemmar, det hade i praktiken kunnat innebära en kartelliknande situation eller hur?

Johan Hedelin:

Ja och det är samma skäl till varför vi är angelägna att utformningen av det här amorteringskravet, som nu antagligen kommer, att det blir så bra som möjligt. Vi har i dag skrivit till Finansinspektionen om hur viktigt det är att det utformas så att det inte blir svårare att byta bank och det är det vi prioriterar just nu. Det är ju i och för sig utformat så att det ska vara neutralt men det finns otroligt mycket som skulle kunna gå fel i samband med bankbyten och detta är så bristfälligt reglerat nu. Så vi har faktiskt föreslagit att vid varje bankbyte så ska man kunna få en omvärdering av säkerheten och att man inte är bunden av den gamla bankens värdering. Det tror vi kommer att medföra en ökad rörlighet och utifrån vårt konkurrensperspektiv tycker vi inte att det vore negativt utan vi tycker det vore jättebra med ökad rörlighet.

Ola Billger:

Vi vill minska de inlåsnings effekterna som finns på bolånemarknaden?

Johan Hedelin:

Ja. Och amorteringskravet som sådant medför ju olika inlåsnings effekter, så vi är väldigt angelägna att de inte också spiller över på valet mellan långgivare.

Ola Billger:

Ska vi titta på det nuvarande amorteringskravet som ligger. Vad är det för inlåsnings effekter vi ser på nya och gamla bolån?

Johan Hedelin:

Dels så får det en inlåsnings effekt på bostadsmarknaden där det kan bli svårare att byta bostad. Om du utformar det på fel sätt så kan det få en effekt i meningen att det blir svårare att byta bank. Där står det och väger just nu och vi hoppas att utformningen ska bli på ett sådant sätt att det åtminstone inte blir väldigt mycket svårare att byta bank. Sedan kan det också få inlåsnings effekter om man som till exempel, som förslaget ligger just nu, att man särbehandlar nyproduktion. Och det kan man förstå varför lagstiftaren vill särbehandla nyproduktion för det är angeläget att få nya bostäder. Man skjuter ju bara upp den här inlåsnings effekten och någon gång så ska de här säljas och då kommer amorteringskravet att slå till och det tror vi kan bli ytterligare en inlåsnings effekt. Den som köper en ny bostad får ett stort motstånd att sälja den eftersom det då tickar in en massa skattekonsekvenser. Det är precis samma problem i grund och botten som vi har på fondmarknaden med inlåsta fonder som man inte kan flytta bara för att då tickar beskattningen in. Och olika former av flytträtt, där är samma diskussion till varför vi är rädda för amorteringskravet.

Ola Billger:

När det gäller amorteringskravet så hade Konkurrensverket ett alternativt förslag som kanske inte fick allt det stöd från lagstiftarens sida som man kanske hade kunnat hoppas på. Det handlar om att rikta ett amorteringskrav inte mot de enskilda kunderna och deras lånestock utan mot bankerna och den totala lånestocken. Varför är det ett bättre förslag sett ur konkurrenssynpunkt?

Johan Hedelin:

Oron om amorteringskravet kommer framför allt utifrån risken för att hela system utsätts för väldigt starka påfrestningar och då tyckte vi väl det var bättre att inrikta, att sätta åtgärderna på samma nivå. Vi förstår ju värdet av finansiell stabilitet, att det är jätteviktigt. I just det här fallet såg vi inte, utifrån det vi kunde bedöma som konkurrensmyndighet, att förslaget om att ha ett individuellt krav på varje person som betalar ett lån, att det skulle vara bättre än att ha ett krav på långgivaren, som i grund och botten var den som regleringen avsåg rikta sig mot. Och att det därmed inte fanns riktigt någon konflikt mellan konkurrens och finansiell stabilitet om man utformade det så.

Ola Billger:

Hur utvecklingen blir på den här bankmarknaden och hur konkurrensen ser ut i framtiden, det vet vi ju inte riktigt. Det finns tecken som tyder på att det blir bättre, det finns också tecken i skyn som skulle kunna gå emot en bättre konkurrens på marknaden. Vi har väl ändå kunnat konstatera, som sagt, att det inte är en optimal konkurrenssituation med de fyra storbankerna och ett antal små aktörer som har svårt att ta sig in och en brist på utländsk konkurrens på bankmarknaden. Nu har vi fyra storbanker. Vad skulle hända om en av de fyra storbankerna ville köpa en annan? Det skulle ju kanske inte förbättra konkurrensen men vad händer i den processen, Arvid? För det första är det väl inte Konkurrensverket som prövar ett sådant förslag?

Arvid Fredenberg:

Nej, det kommer vara i en sådan storleksklass att det blir EU-kommissionen som får granska den koncentrationen. Då blir det en traditionell koncentrationsprövning där väldigt mycket uppgifter kommer att begäras in från parterna och allting kommer att granskas, en massa definitioner av olika relevanta marknader för att se de olika konkurrensförhållandena på de marknaderna och se vad blir effekterna av den här koncentrationen på de olika marknaderna som berörs?

Ola Billger:

Och då tittar man på privatmarknad, bolånemarknad, företagetagskunder och liknande?

Arvid Fredenberg:

Ja, den exakta definitionen av marknaderna, det blir upp till kommissionen att granska dem.

Ola Billger:

Generellt sett när vi tittar på företagskoncentrationer som är en viktig del av den här myndighetens verksamhet, vad brukar man tala om för marknadsandelar när det börjar bli jobbigt ur konkurrenssynpunkt?

Arvid Fredenberg:

Det finns ju en recension för dominans som går bortåt 40–50 procent men jag som är nationalekonom, jag tittar hellre på effekterna av koncentrationen snarare än på de exakta marknadsandelarna. Ibland kan det fungera med en marknad med bara två aktörer och ibland så krävs det fem aktörer för att det ska vara en effektiv konkurrens, så det beror på.

Johan Hedelin:

Man kan väl säga att vi tittar ju inte på marknadsandelar och tittar inte på vinster på grund av att vi är emot vinster eller för att vi är emot höga marknadsandelar. Vi tittar ju på vilka effekter det får för konkurrensen. Så det vi kommer att göra är

att försöka bedöma vilka effekter, hur kommer konkurrensen påverkas av just det här fallet med de här marknadsandelarna som man redan ligger på och så vidare?

Ola Billger:

Vi hade ju ett exempel runt 2001 när SEB-banken ville köpa Förenings-sparbanken. Det är några år sedan nu. Hur slutade det, Arvid?

Arvid Fredenberg:

Det slutade ju, innan kommissionen hade slutfört sin prövning så drog parterna tillbaka affären, för de insåg väl att de inte hade någon chans.

Ola Billger:

Givet då de konkurrensproblem på bankmarknaden som vi har identifierat och som vi har diskuterat här, vad kan man göra, Johan Hedelin?

Johan Hedelin:

Vissa frågor hanteras litegrann på EU-nivå. Det är till exempel det här med begränsningen för paketerbjudanden, att paketera bolånen med annat. Vissa saker är vi mera ansvariga för nationellt till exempel skattereglerna i samband med flyttar. Det sker en diskussion om flytträtt för olika former av sparandeprodukter som är väldigt angeläget, tycker vi. Amorteringskravet är det mest påtagliga, hur man utformar det, så att det inte kommer att påverka möjligheten att byta bank, det är ju jätteviktigt.

Ola Billger:

Arvid, vad vill du tillägga där?

Arvid Fredenberg:

Jag tycker man borde göra en översyn av hela regelverket för att se hur man kan sänka inträdeshindren, så man kan öka möjligheten till inträde.

Ola Billger:

Ju fler banker desto bättre. Hjärtligt tack för att ni ville medverka både Arvid och Johan. Frågor om just den här bankmarknaden och hur konkurrensen ser ut och andra konkurrensrelaterade frågor kan ni förstås också skicka in till oss på Konkurrensverket via webbplatsen eller till vårt kundtjänstforum Kundo. Tack ska ni ha.

Johan Hedelin:

Tack.

Arvid Fredenberg:

Tack.