

**Deloitte.**

 **Sparebankforeningen**

 **Bankeye**



# SPAREBANKRAPPORTEN

2025

# INNHOOLD

**6**

Innledning

**9**

Finansiell utvikling

---

**29**

Marked og konkurranse

**43**

Strukturutvikling og fusjoner

---

**53**

Verdsettelse

**67**

Produktselskapene og inntektsdiversifisering

---

**81**

Rammevilkår og teknologi

**87**

Bidragstyttere

---

**89**

Kontaktinformasjon

# SPAREBANKNÆRINGEN

## Forord

Sparebankene har vært en del av norsk finansnæring i mer enn 200 år. De ble etablert for å gi folk et trygt sted å spare og lokalsamfunnene tilgang til kapital, og er i dag en sentral del av den økonomiske infrastrukturen nasjonalt, regionalt og i lokalsamfunn over hele landet. De betjener både husholdninger og næringsliv, og utgjør et mangfold av banker med ulik størrelse og geografisk tilknytning.

Sparebankrapporten 2025 belyser utviklingen i sektoren gjennom året. Rapporten ser på finansiell utvikling, markedsposisjon, strukturendringer, produkselskaper, verdsettelse og sentrale rammevilkår, og gir et samlet og faktabasert bilde av utviklingen i sparebankene, og enkelte trekk som preger sektoren inn i 2026.

Den skal styrke kunnskapsgrunnlaget om sparebankenes utvikling, konkurransekraft og samfunnsrolle, for næringen selv, for myndigheter, for fagmiljøer og for alle som er opptatt av hvordan norsk finansnæring skal utvikle seg videre.

Sparebankstiftelsene står også sentralt i denne modellen. De er blant de viktigste eierne i mange sparebanker, og forvalter samfunnskapital som er bygd opp lokalt gjennom generasjoner. Gjennom et langsiktig og stabilt eierskap bidrar de til at bankene kan ha et lengre perspektiv enn kvartalsresultatene, og gjennom utdelinger til allmennyttige formål fører de avkastningen tilbake til lokalsamfunnene der verdiene er skapt. På den måten viderefører stiftelsene sparebanktradisjonen og knytter dagens næring til formålet den ble grunnlagt på.

I 2024 delte næringen ut allmennyttige gaver for 5,2 milliarder kroner, med en samfunnsøkonomisk verdi på over 20 milliarder kroner<sup>1</sup>.

1. Kilde: *Menon Economics 2024*

Sparebankforeningen samler sparebankene og sparebankstiftelsene, fra de minste til de største. Foreningen arbeider for å fremme kunnskap om sparebankmodellen i Norge og internasjonalt, ivareta næringens interesser og bidra til at den har de rammevilkårene den trenger for å fylle sin samfunnsrolle også fremover.

En sterk sparebanknæring er avhengig av tillit, og riktige rammebetingelser er avhengige av et godt kunnskapsgrunnlag. Denne rapporten er ment å være et bidrag til nettopp det.

*Therese Riiser*  
*Administrerende direktør*  
*Sparebankforeningen*

*Sparebankrapporten er et samarbeid mellom Sparebankforeningen, Deloitte og Bankeye.*

*Formålet er å belyse aktuelle temaer og finansiell utvikling for sparebankene.*

*Kommentarer og analyser er primært utført av Deloitte og tallgrunnlaget er hovedsakelig levert av Bankeye.*

## Forutsetninger for sparebankrapporten

Rapporten bygger på regnskapsdata, markedsinformasjon og offentlige kilder. Der rapporten omtaler utsikter og strategiske utviklingstrekk, er dette ment som vurderinger av relevante forhold, ikke som normative anbefalinger.





## Innledning og hovedfunn

# Sparebankene leverte et svært godt 2025 – med et mer sammensatt utgangspunkt for 2026

### Hovedbilde

Sparebankene leverte samlet sett et svært godt 2025, med høy lønnsomhet, fortsatt vekst i markedsandeler og styrket rapportert kapitaldekning i deler av sektoren.

Gjennom året ble flere utviklingstrekk tydeligere: rentemarginene flatet ut, konkurransen om utlån tiltok, fusjonsaktiviteten steg til høyeste nivå på over 40 år, og regulatoriske og teknologiske endringer fikk økt strategisk betydning.

### Lønnsomhet og marginer

Den sterke lønnsomheten ble primært drevet av høy netto rentemargin, fortsatt utlånsvekst og lave tap. Egenkapitalavkastningen for sparebankene i utvalget endte på 12,4%, godt over det historiske snittet, men 1,3 p.p. ned fra 2024. Veksten i netto renteinntekter flatet ut for første gang siden renteoppgangen i 2022, og rentekuttene i andre halvår begynte å gjøre seg gjeldende i marginene.

### Strukturutvikling og fusjoner

I løpet av 2025 ble det gjennomført åtte sparebankfusjoner - godt over det historiske snittet på litt under tre per år. Det ble gjennomført lokale konsolideringer mellom mindre sparebanker og større strukturelle sammenslåinger mellom regionale aktører. Konsolideringen reflekterer økte krav til kritisk masse, teknologiinvesteringer, kompetansebehov og regulatorisk kompleksitet. Strukturspørsmål står høyt på dagsordenen i sektoren.

### CRR3 og kapitalkravsendringer

Innføringen av kapitalkravsregelverket CRR3 fra 1. april 2025 og høyere risikovektgulv for IRB-bankenes boliglån fra 1. juli 2025 endret kapitalkravsrammeverket for norske banker. Standardmetodebankene fikk redusert risikovekt på sikre boliglån, noe som løftet kapitaldekningen i deler av sektoren. For IRB-bankene innebar endringen en skjerpelse gjennom økning av risikovektgulvet fra 20% til 25% og nytt kapitalkravsgulv. 2026 vil vise tydeligere hvordan disse endringene påvirker vekst, prising og konkurranseflate.

### **Regulatorisk landskap**

Reguleringsbyrden for sparebankene fortsetter å bli mer omfattende, blant annet gjennom kapitalkravsregelverk, rapporteringskrav, operasjonell motstandsdyktighet (DORA) og finansiell kriminalitet (AMLA).

Økende kompleksitet kan binde betydelig ledelses- og styrekapasitet, og stiller økte krav til prioritering, kompetanse og effektive fellesløsninger. Anbefalingene fra Sparebankutvalget har i stor grad preget rammevilkårsdebatten gjennom 2025. Saken er fremdeles til behandling i Finansdepartementet. Det er ventet at regjeringen sender sine anbefalinger til Stortinget som proposisjon i løpet av høsten 2026.

### **Teknologi og KI**

Internasjonalt har de største bankene gjennom 2025 gått fra KI-eksperimentering til mer strukturerte investeringer med konkrete kostnads- og inntjeningsmål. KI kan virke utjevne på prosessdrevne oppgaver som antihvitvasking og

standard kredittvurdering. Samtidig kan datamengde og investeringsevne gi konkurransefortrinn innen områder som personalisering og adferdsanalyse. For sparebanksektoren vil utviklingen av felles løsninger, leverandørmarkedet og praktiske brukstilfeller få stor betydning for hvordan teknologien faktisk påvirker konkurransebildet.

### **Utsikter inn mot 2026**






Norges Bank kuttet styringsrenten fra 4,5 til 4,0% i 2025, og rentemarginene begynte å falle mot slutten av året. Per publisering av denne rapporten i juni 2026, har rentebildet endret seg. Styringsrenten er satt opp til 4,25% og det er utsikter til ytterligere renteoppgang i løpet av året.

Sparebankenes lokale tilstedeværelse, høye kundetilfredshet og distribusjon forblir viktige fortrinn, samtidig som provisjonsinntekter, kostnadsstyring og produktselskapenes bidrag har fått økt betydning for inntektsmiksen.








## Innledning og hovedfunn

### Sektoren samlet og den gjennomsnittlige sparebanken

#### Sparebanksektoren totalt

	2025	Endring fra 2024	
	71	↓ -8	Antall sparebanker
	2,594 (mrd. kroner)	↑ +7.2%	Brutto utlån, inkl. kredittforetak
	40.7%	↑ +1.0 p.p.	Markedsandeler (utlån)
	1,428 (mrd. kroner)	↑ +7.1%	Innskudd
	221 (mrd. kroner)	↑ +31.6%	Markedsverdi av sparebankenes egenkapitalbevis

#### Sparebanksektoren gjennomsnitt

	2025	Endring fra 2024	
	36,5 (mrd. kroner)	↑ +7.2%	Brutto utlån, inkl. kredittforetak
	779 (mill. kroner)	↑ +1%	Netto renteinntekt
	18.1%	↑ +0.9 p.p.	Provisjons- og andre inntekter (% av totale inntekter)
	38.8%	↑ +1.9 p.p.	Kostnadsprosent
	12.4%	↓ -1.3 p.p.	Egenkapitalavkastning
	55.1%	↓ -0.1 p.p.	Innskuddsdekning, inkl. kredittforetak
	18.8%	↑ +0.5 p.p.	Ren kjernekapitaldekning (CET1 ratio)

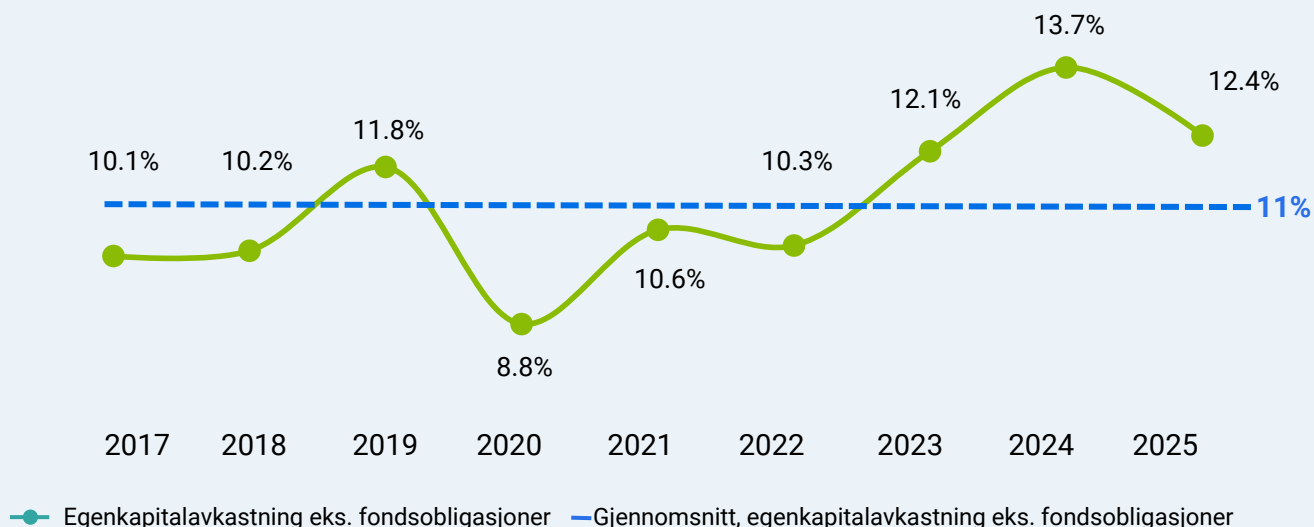
Sparebankrapporten  
2025

# FINANSIELL UTVIKLING

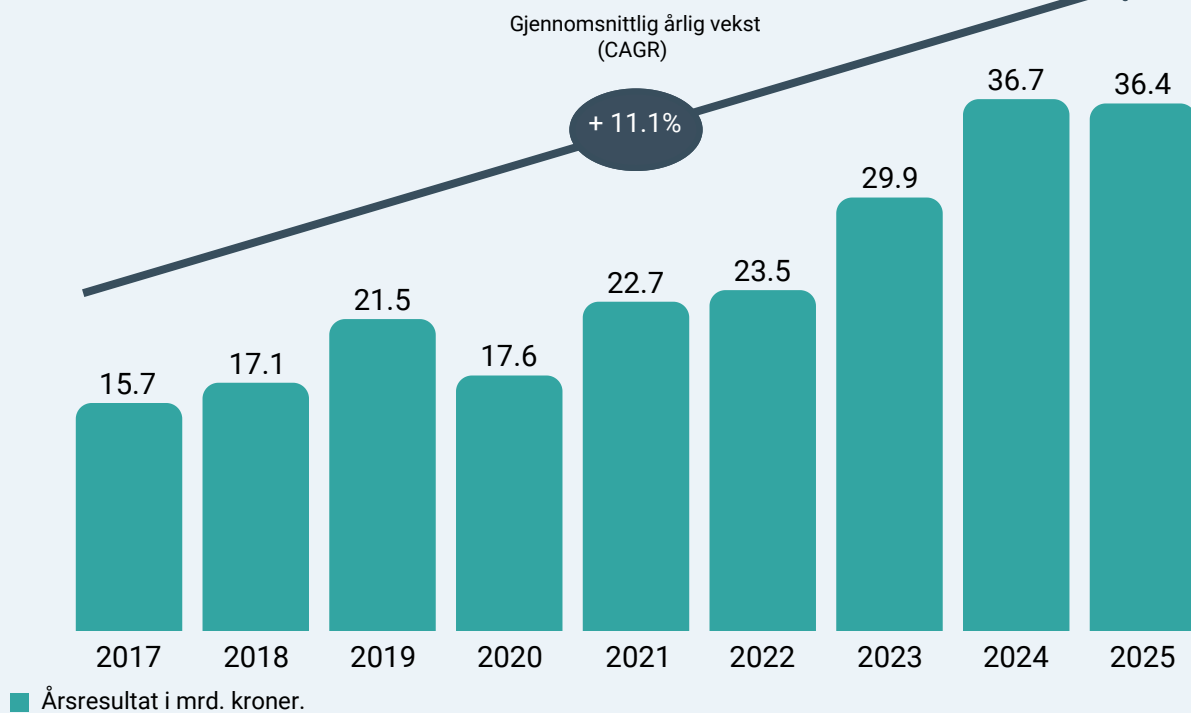
## Finansiell utvikling | Resultat

Høyere rentemarginer har løftet egenkapitalavkastningen de siste tre årene

### Egenkapitalavkastning (RoE)



### Resultat



Kilder: Bankeye, Deloitte analyse

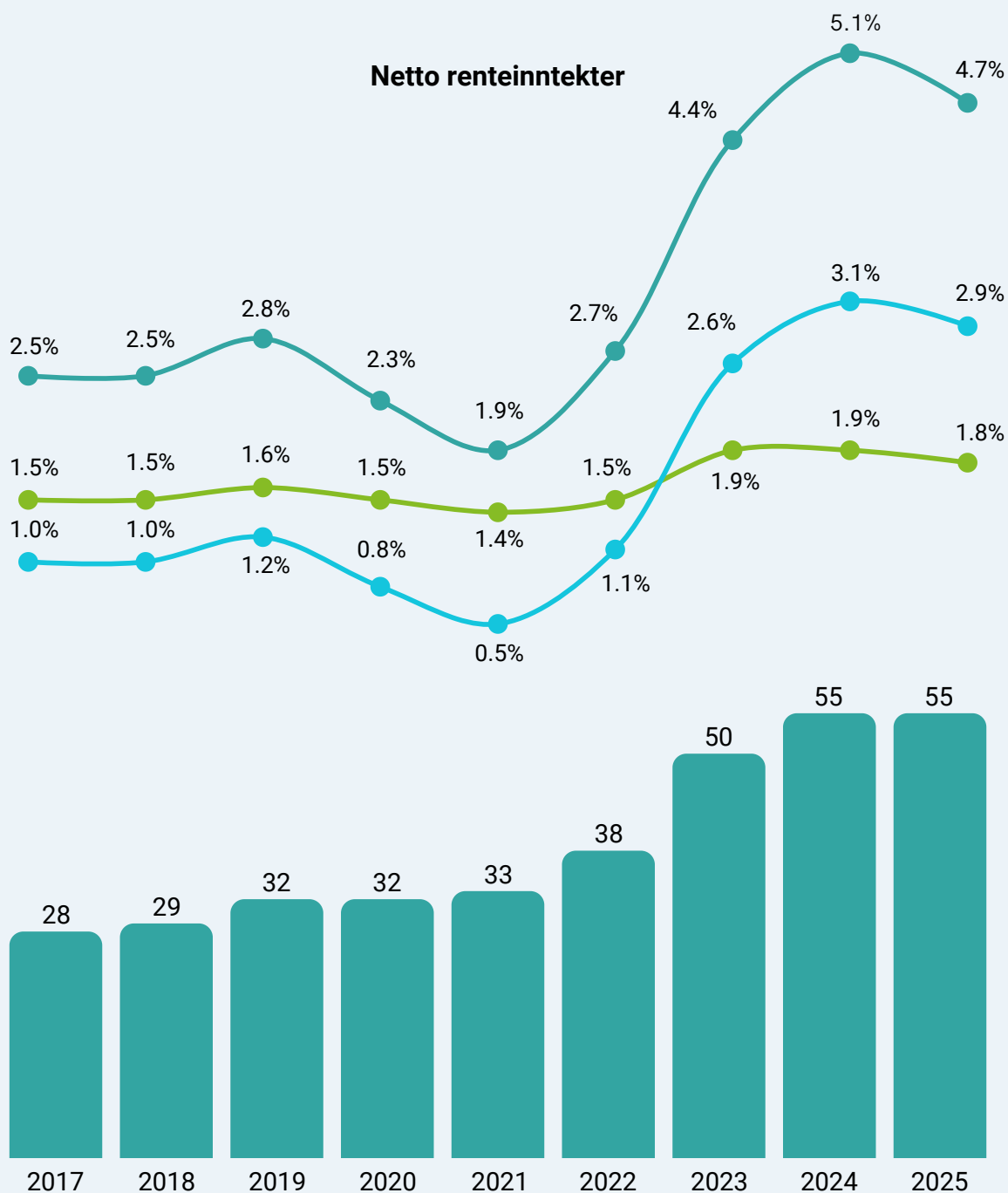
## Finansiell utvikling | Resultat

### Kommentarer

- Siden 2017 har det stort sett vært en økning i sparebankenes resultat hvert år, med unntak av 2020 hvor resultatnedgangen i stor grad skyldtes økte tapsavsetninger grunnet covid-19.
- Gjennom perioden 2023–2025 har egenkapitalavkastningen ligget over det historiske snittet, knyttet til økt netto rentemargin etter renteoppgangen fra 2022.
- Økningene i egenkapitalavkastning har omfattet de fleste bankene, selv om de største bankene i snitt fortsatt har høyere egenkapitalavkastning enn de mindre.
- Bankenes årsresultater har økt med 13% årlig siden 2021, i en periode med høy utlånsvekst, økt rentemargin og forholdsvis lave utlånstap.
- Gjennom 2025 flatet resultatutviklingen ut. Norges Bank kuttet styringsrenten gjennom andre halvår 2025, og rentekuttene begynte å gjøre seg gjeldende i marginene mot slutten av året, samtidig som konkurransen om utlån tiltok.
- Inn mot 2026 vil lønnsomheten påvirkes av flere forhold, som rentebanen, konkurransen om utlån, kostnadsutviklingen og evnen til å hente ut effektiviseringer. Per publisering våren 2026 har rentebildet endret seg, med markedsforventninger om noe høyere styringsrente på kort sikt.

## Finansiell utvikling | Rentemargin

Høyere styringsrenter og reprising av utlån løftet netto renteinntekter fra 2023



■ Netto renteinntekt (nominelt), mrd. kr.    
 —●— Renteinntekter i prosent av forretningskapital  
—●— Netto renteinntekter i prosent av forretningskapital    
 —●— Rentekostnader i prosent av forretningskapital

Kilder: Bankeye, Deloitte analyse

## Finansiell utvikling | Rentemargin

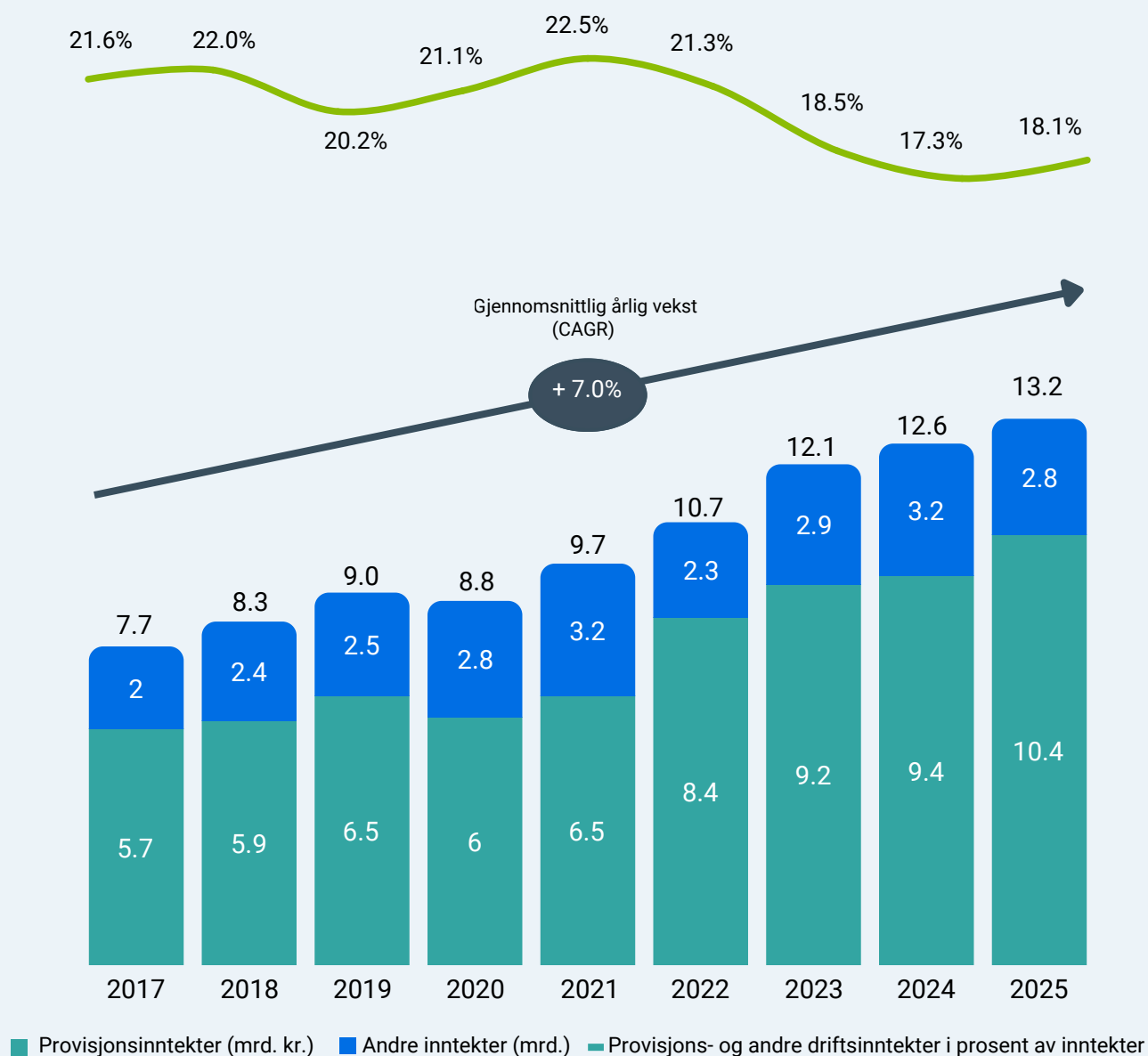
### Kommentarer

- Renteinntektene har økt betydelig de siste fire årene, i takt med høyere styringsrenter og reprising av utlånsporteføljene på tvers av sparebankene.
- Rentekostnadene har også økt, men med et visst etterslep, ettersom innskuddsrentene har steget mer gradvis enn utlånsrentene.
- Netto renteinntekter har økt. I perioden 2017 til 2022 lå de mellom 1,4% og 1,6% av forretningskapital. Deretter økte de til mellom 1,8% og 1,9% i perioden 2023–2025. Økningen i netto renteinntekter har vært den viktigste bidragsyteren til resultatvekst og økt egenkapitalavkastning.
- Etter å ha toppet seg i 2024 stabiliserte netto renteinntekter seg gjennom 2025, i lys av rentekuttene i andre halvår og økt konkurranse om utlån.
- Gjennom 2025 tiltok konkurransen om utlån, og enkelte banker satte ned utlånsrenten i forkant av nye rentekutt. Per publisering våren 2026 har rentebildet endret seg, med markedsforventninger om noe høyere styringsrente på kort sikt.

## Finansiell utvikling | Andre inntekter

Provisjons- og andre inntekter er kapitaleffektive og har fått økt betydning for egenkapitalavkastningen

### Provisjons- og andre inntekter



Kilder: Bankeye, Deloitte analyse

## Finansiell utvikling | Andre inntekter

### Kommentarer

- De samlede provisjons- og andre inntektene nådde 13,2 milliarder kroner i 2025, som tilsvarer 18,1% av totale inntekter.
- Bankenes provisjons- og andre inntekter har siden 2017 økt med en gjennomsnittlig årlig vekst på henholdsvis 8% og 4%. Dette er i takt med økt aktivitet, høyere transaksjonsvolumer og en dreining mot mer tjeneste- og provisjonsbaserte inntekter.
- Til tross for en god absolutt vekst ser vi en klar nedgående trend i prosent av inntekter fra 2021 (22,5%) til 2024 (17,3%). Dette skyldes primært en svært høy økning i totale inntekter knyttet til økte netto renteinntekter og fortsatt god utlånsvekst.
- Produktsalgsvirksomhet er kapitaleffektivt og har fått økt betydning for sparebankenes lønnsomhet. Området krever investeringer og ofte spesialisert kompetanse, hvor skala kan ha betydning.



*Andre inntekter, som provisjonsinntekter, er viktige for oss. De er kapitaleffektive inntekter og gir bredde i tilbudet til kundene, noe som også bidrar til mer fornøyde kunder.*

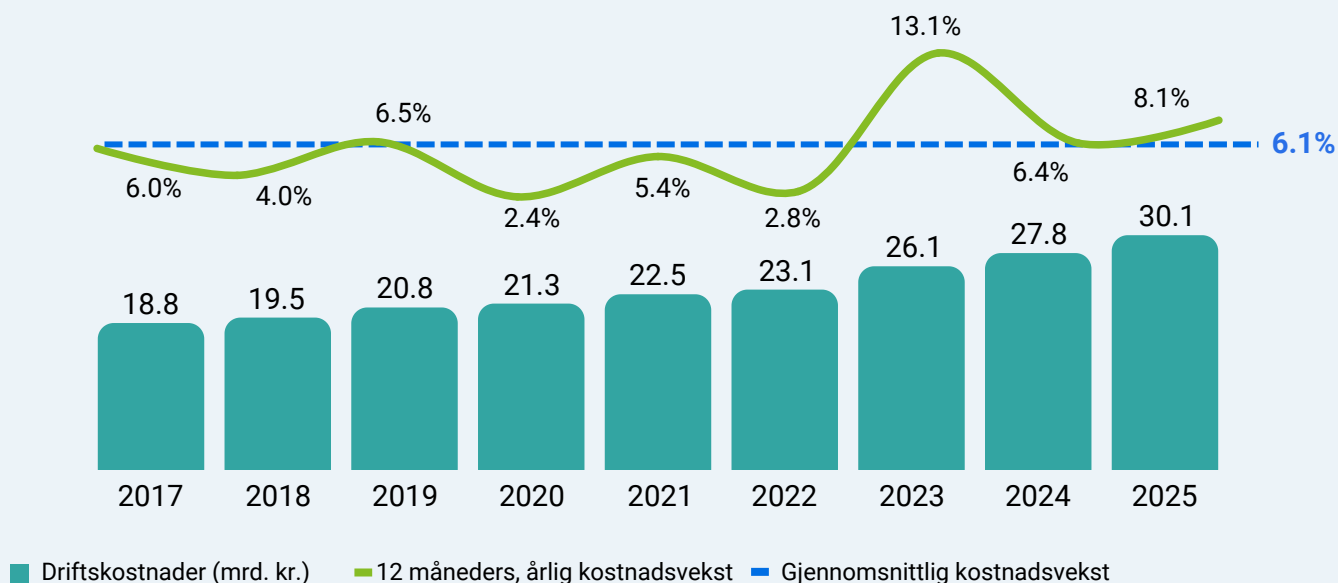
Bente Haraldson Syre,  
Administrerende banksjef i Haugesund Sparebank



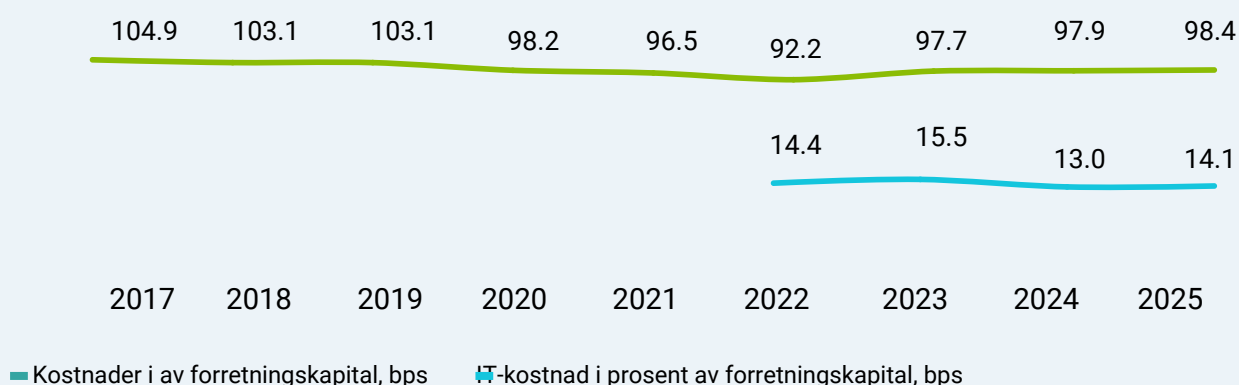
## Finansiell utvikling | Driftskostnad

Kostnadene har økt relativt mye, men mindre enn veksten i forretningskapital

### Driftskostnader



### Kostnadsandel av forretningskapital (bps)



Merknad: Det kan ligge betydelige IT-kostnader i allianseselskapene som ikke er reflektert i disse tallene. BPS = basispunkter

Kilder: Bankeye, Deloitte analyse

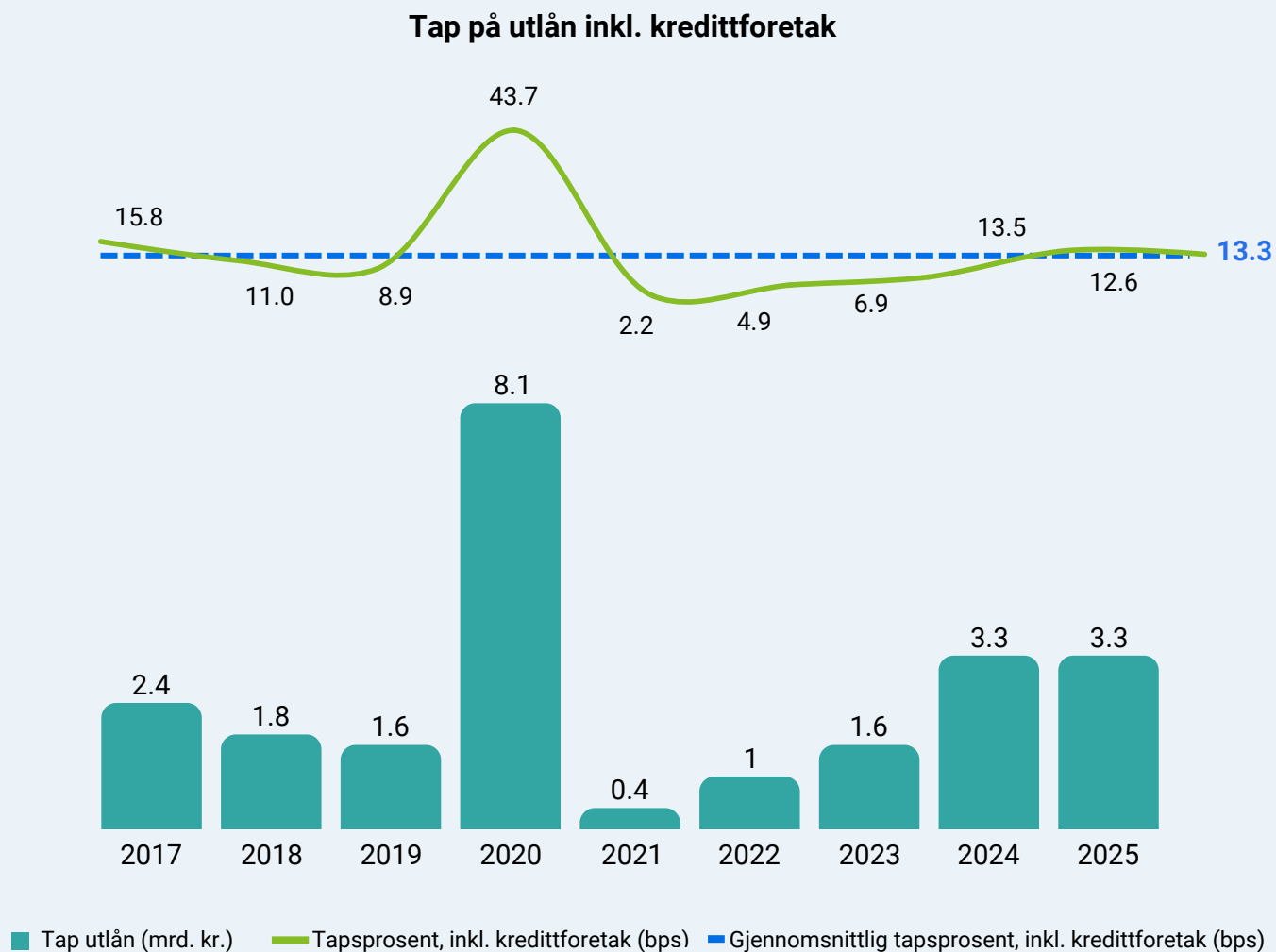
## Finansiell utvikling | Driftskostnader

### Kommentarer

- Kostnadsveksten for sparebankene har vært betydelig høyere enn inflasjonen de siste årene. Dette skyldes særlig høye kostnader til IT og rådgivere, og følger av krav til systemer, regulatoriske endringer og generelt høy lønnsvekst.
- I 2023 var kostnadsveksten spesielt høy, drevet av høy inflasjon, økte personalkostnader fra høy lønnsvekst, samt innføring av ny finansavtalelov med tilhørende krav til compliance og IT-systemer.
- Til tross for en høy nominell vekst i kostnader, har kostnader som andel av forretningskapital vist en nedadgående trend. Dette henger sammen med digitaliserings- og stordriftsfordeler som har gjort det mulig å håndtere større volumer uten en tilsvarende økning i staben.
- Sparebankene har et tydelig fokus på digitalisering og effektivisering av driften. Likevel kan kostnadsveksten fortsette i årene fremover, blant annet grunnet regulatorisk kompleksitet, rapporteringskrav og krav til gode digitale løsninger.

## Finansiell utvikling | Tap på utlån

Lave historiske utlånstap, men noe økning de siste par årene

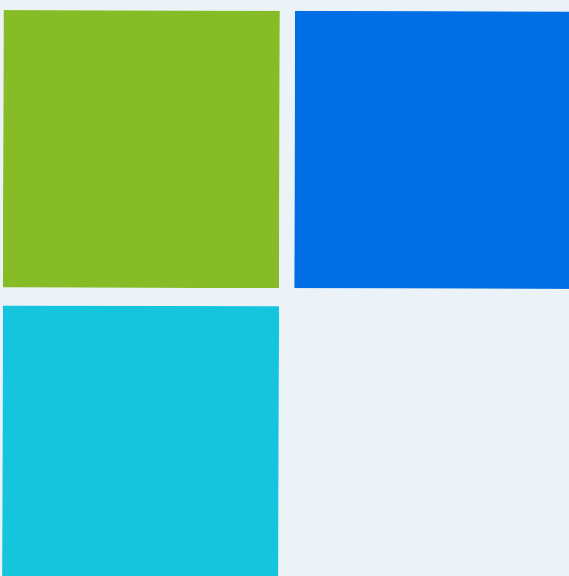


Kilder: Bankeye, Deloitte analyse

## Finansiell utvikling | Tap på utlån

### Kommentarer

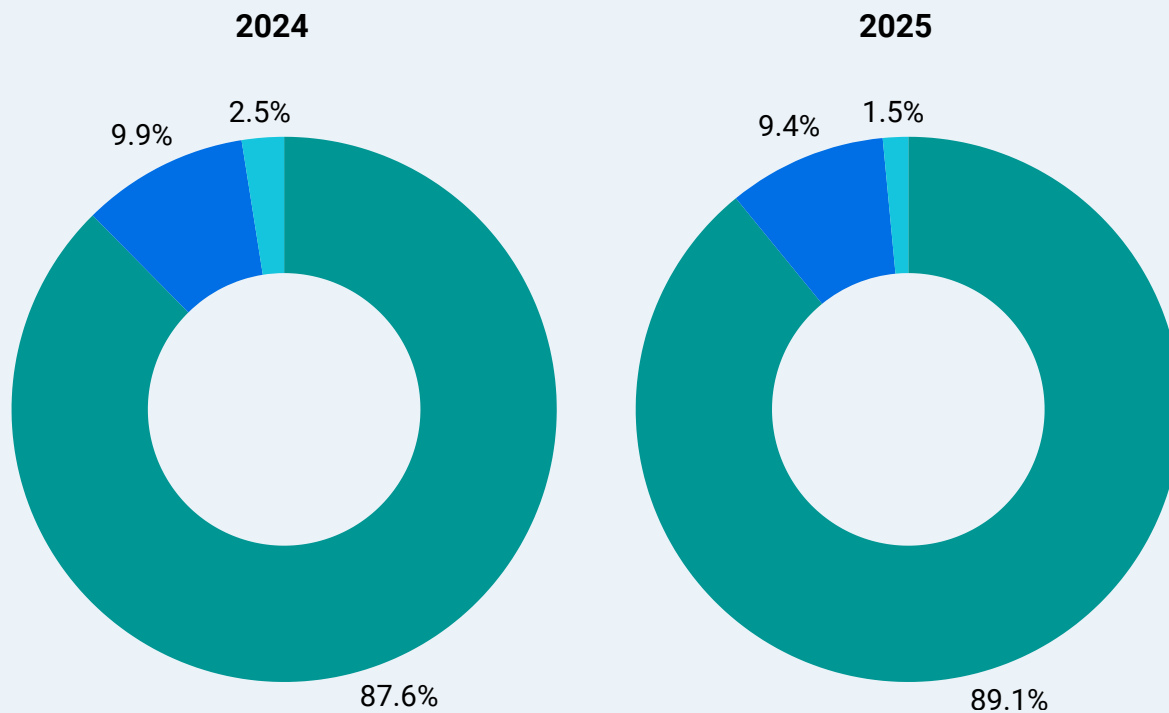
- Tapsavsetningene økte sterkt i 2020. Ved starten av covid-19-pandemien og den påfølgende nedstengningen valgte mange banker å øke tapsavsetningene sine på grunn av stor usikkerhet om de økonomiske konsekvensene av pandemien.
- Tapsprosenten falt til 2,2 basispunkter i 2021. Da den norske økonomien klarte seg vesentlig bedre enn fryktet under nedstengningen reverserte bankene tapsavsetningene sine.
- Tapsprosenten i 2024 og 2025 er tilbake på nivå med den gjennomsnittlige tapsprosenten for perioden.



## Finansiell utvikling | Tap på utlån

Kredittkvaliteten har bedret seg det siste året

## Brutto utlån (i steg 1, 2 og 3)\*



■ Brutto utlån steg 3 i prosent av brutto utlån ■ Brutto utlån steg 2 i prosent av brutto utlån  
■ Brutto utlån steg 1 i prosent av brutto utlån

\*Merknad: Stegene refererer til IFRS 9-modellen for tapsavsetninger på utlån. Steg 1: Friske lån. Steg 2: Lån med vesentlig økt kredittisiko. Steg 3: Misligholdte / kredittforringede lån

Kilder: Bankeye, Deloitte analyse

## Finansiell utvikling | Tap på utlån

### Kommentarer

- Sparebankenes utlånsvolum består i stor grad av boliglån og i mindre grad av utlån i bedriftsmarkedet.
- Reduksjonen i andelen utlån som befinner seg i Steg 2 og Steg 3 peker isolert sett mot bedret kredittkvalitet i utlånsporteføljene ved utgangen av 2025.
- Utviklingen fremover vil blant annet påvirkes av generell makroøkonomisk utvikling, boligmarkedet i ulike områder og nivået på styringsrenten.



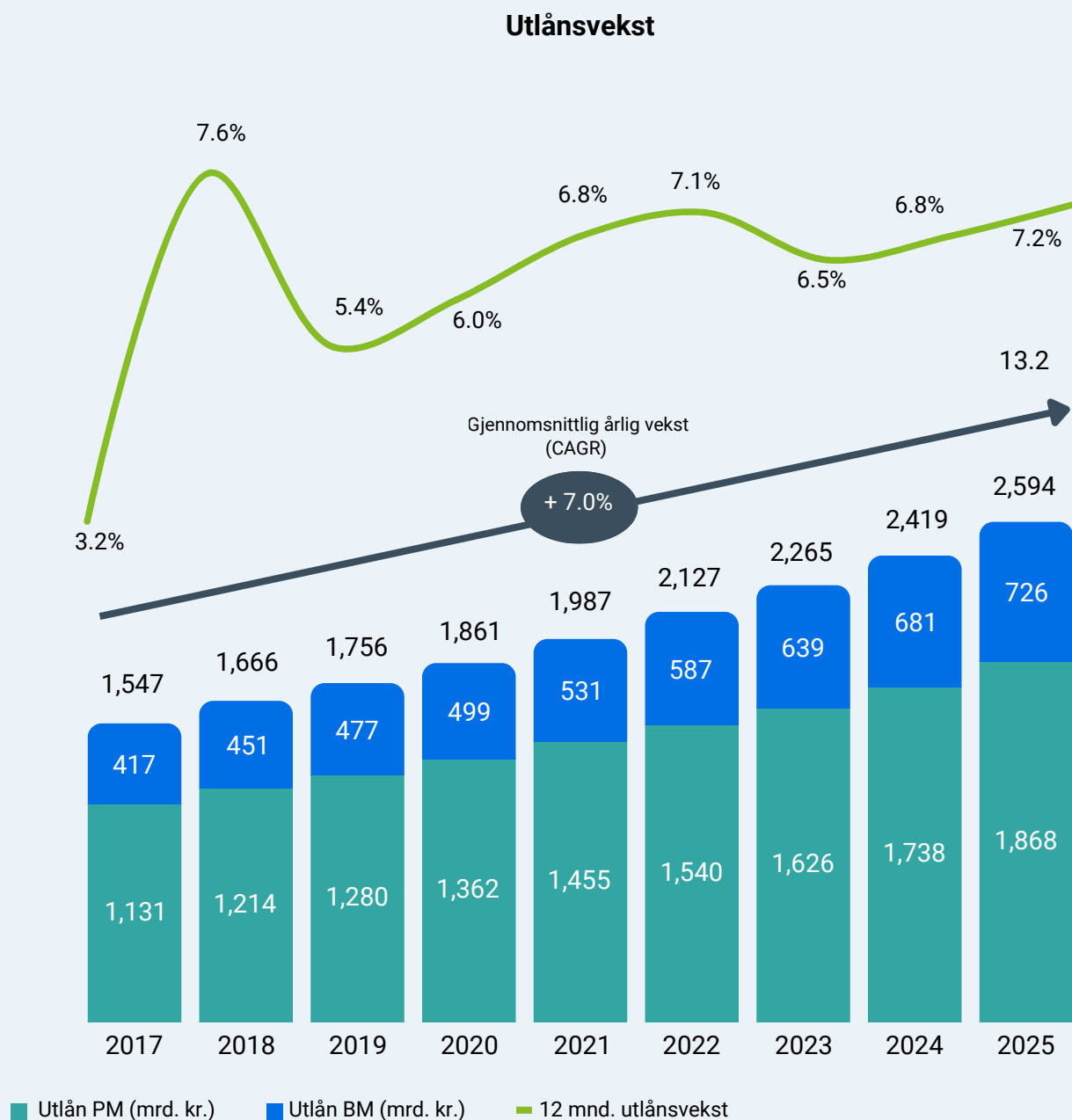
*Norske banker er solide. Vi står trygt også dersom markedet rundt oss skulle bli mer urolig, og det skulle komme perioder med tap.*

Evy Ann Hagen,  
Administrerende banksjef i Aurskog Sparebank



## Finansiell utvikling | Utlånsvekst

Sterk utlånsvekst er en viktig bidragsyter for bankenes lønnsomhet



Kilder: Bankeye, Deloitte analyse

## Finansiell utvikling | Utlånsvekst

### Kommentarer

- Fra 2017 har sparebankene hatt en sterk utlånsvekst, med årlig gjennomsnitt på 6,7%. De vokser i både personmarkedet (PM) (6,5%) og bedriftsmarkedet (BM) (7,2%).
- På grunn av vedvarende etterspørsel, prisvekst i boligmarkedet og god lønnsvekst har utlånsveksten holdt seg oppe til tross for økte renter.
- Utlån til personmarkedet utgjør stadig den klart viktigste delen av utlånsporteføljen.
- I bedriftsmarkedet har utlånsveksten avtatt etter sterk vekst i perioden 2022 til 2023, blant annet i lys av et tregt eiendomsmarked.
- Utlånsveksten har bidratt betydelig til sparebankenes skala, og dermed til deres økte lønnsomhet.
- For 2026 er det usikkerhet knyttet til utlånsveksten, som blant annet vil påvirkes av lønnsvekst, rentenivå og aktiviteten i eiendoms- og byggenæringen.



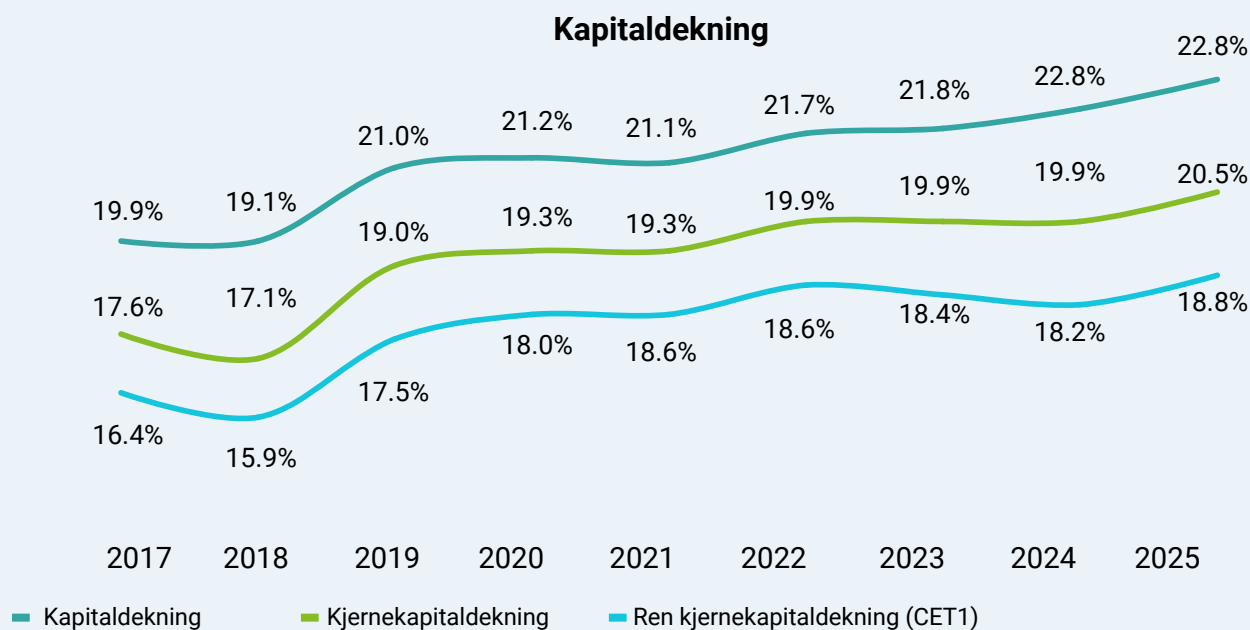
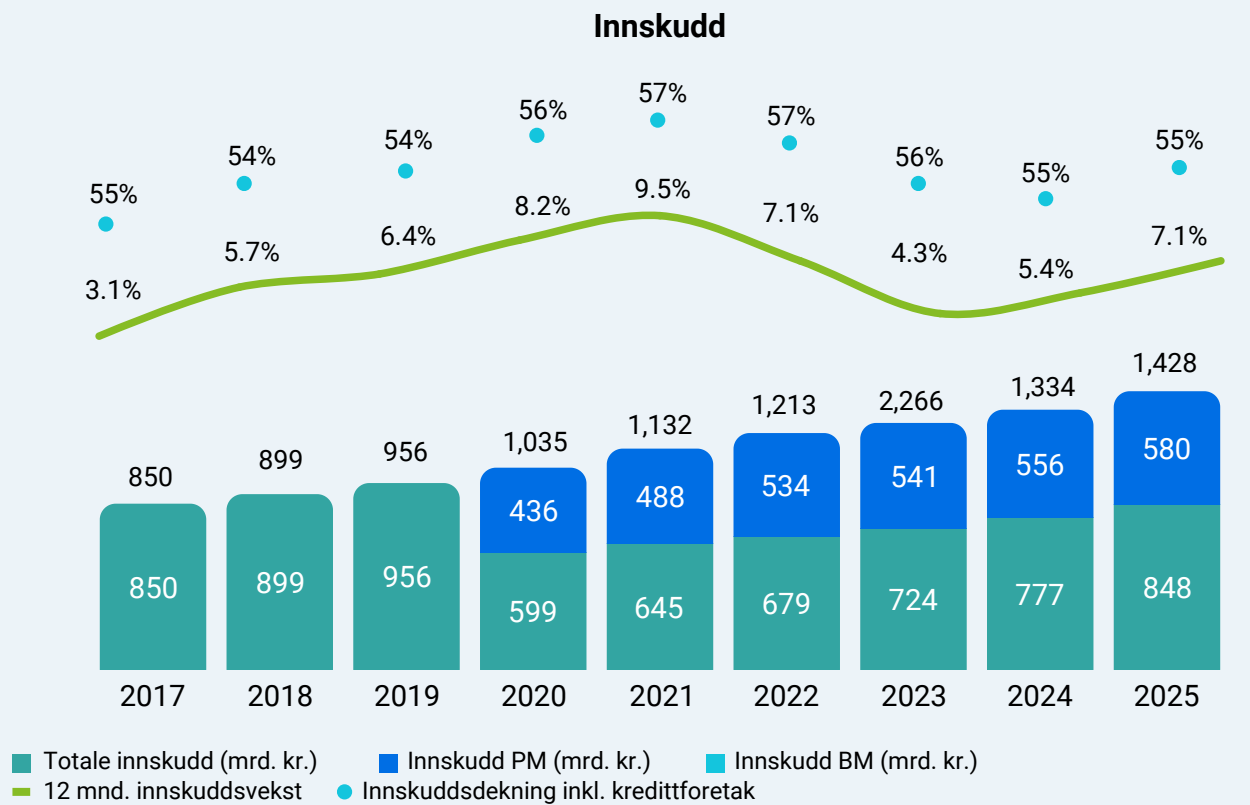
*Sparebankene legger vekt på god dialog, god rådgivning og lokal tilstedeværelse. Det tror jeg er en viktig grunn til at sparebankene fortsetter å ta markedsandeler.*

Evy Ann Hagen,  
Administrerende banksjef i Aurskog Sparebank



## Finansiell utvikling | Innskuddsvekst

Innskuddsdekningen er noe redusert, mens kjernekapitalen er stabilisert de siste årene



Merknad: Innskudd fordelt på PM og BM er ikke tilgjengelig før 2020

Kilder: Bankeye, Deloitte analyse

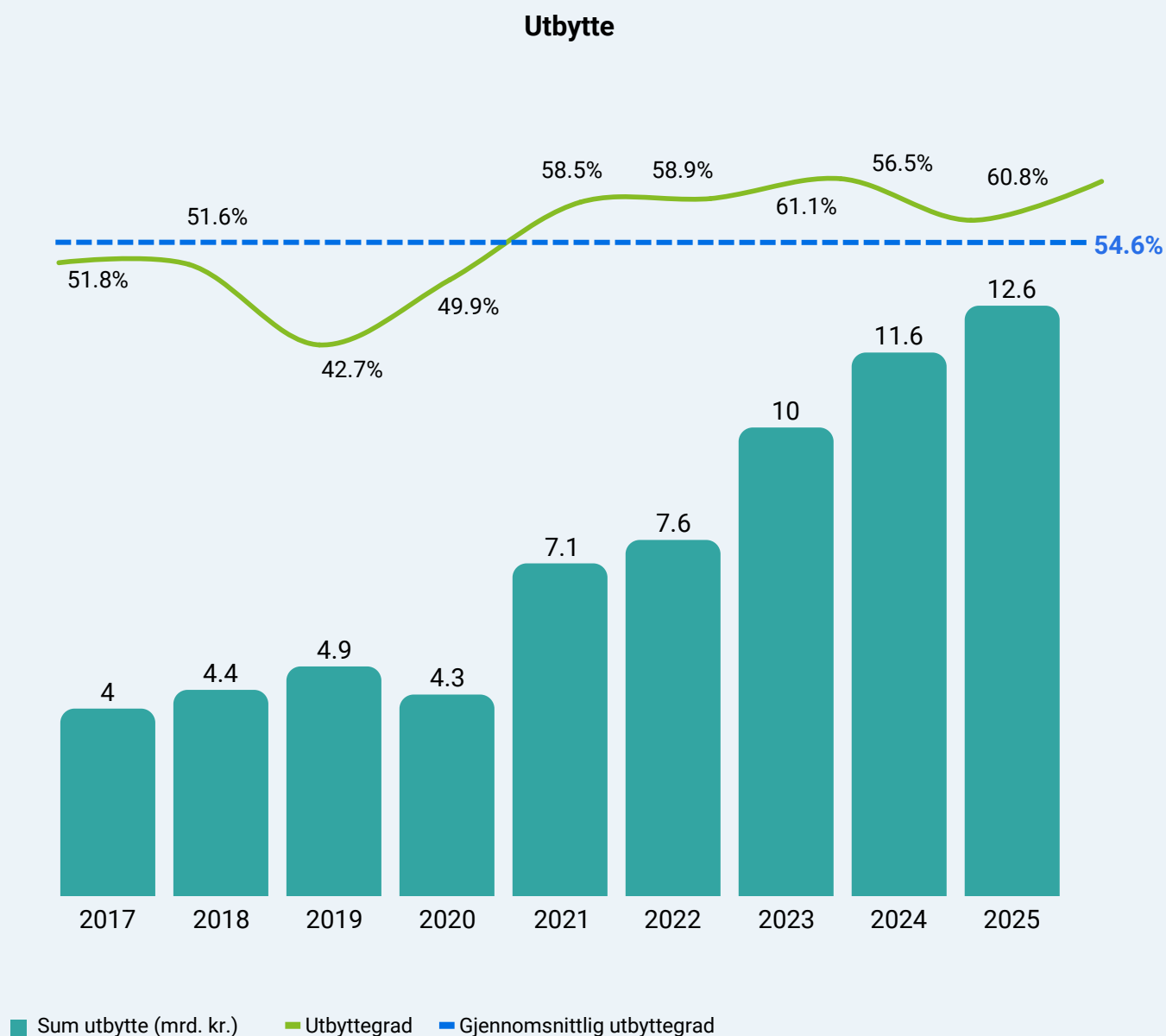
## Finansiell utvikling | Innskuddsvekst

### Kommentarer

- Bankenes totale innskudd har vist en jevn og betydelig vekst gjennom hele perioden, fra 850 mrd. kroner i 2017 til 1 428 mrd. i 2025.
- Samlet 12-måneders innskuddsvekst nådde et toppunkt på 9,5% i 2021. Deretter falt den noe tilbake, knyttet til lavere bufferbehov hos bedrifter og økt bruk av tilgjengelig likviditet i bedriftsmarkedet. De siste par årene har veksten økt igjen, i takt med høyere renter.
- Den gjennomsnittlige årlige innskuddsveksten for perioden er 7%, tilnærmet lik veksten i utlånsvolum.
- I takt med utviklingen av regulatoriske krav og retningslinjer har sparebankene styrket kapitaldekningen i perioden frem til 2022, og har deretter opprettholdt et stabilt nivå.
- Kapitaldekningen i 2025 kan også ses i lys av CRR3-endringene, som har gitt et løft i CET1-margin for standardmetodebankene gjennom lavere risikovekter på sikre boliglån.

## Finansiell utvikling | Utbytter

## Høyere resultater har løftet samlet utbytte



Kilder: Bankeye, Sparebankforeningen, Deloitte analyse

## Finansiell utvikling | Utbytter

### Kommentarer

- Den gjennomsnittlige utbyttegraden for perioden 2017–2025 ligger på 54,6%.
- Etter en svakere periode i 2019–2020 har både utbytte og utbyttegrad tatt seg opp igjen. Dette peker mot økt lønnsomhet og bedre kapitalgenerering i de senere årene.
- Utbyttet har økt betydelig gjennom perioden, fra 4,0 milliarder kroner i 2017 til 12,6 milliarder i 2025, som samsvarer med veksten i sparebankenes resultater i samme periode.
- Utbytteneivået har vært høyere de siste fem årene (2021–2025) sammenlignet med perioden før 2021, i tråd med at bankene styrket kjernekapitaldekningen frem til 2022 før den stabiliserte seg. Dette må sees i sammenheng med utbyttebegrensning som ble innført under covid-19 i 2020.
- Samlede utdelinger fra sparebankene er vesentlig høyere enn det rapporterte utbyttet, og omfatter også kundeutbytte og utbytte til sparebankstiftelsene i tillegg til gaver til samfunnet.
- I **2024** delte sparebankene ut 1,99 mrd. til allmennyttige formål. I tillegg rapporterte sparebankstiftelsene utbytteinntekter på 6,53 milliarder kroner fra sparebankene. Sparebankstiftelsene delte ut 3,21 mrd. til allmennyttige formål. Samlet kundeutbytte i 2024 var på 1,61 mrd.
- Overskuddet i sparebankene kommer lokalsamfunn, eiere og kunder til gode, blant annet gjennom gaver til samfunnsformål og utbytte til kunder, sparebankstiftelser og andre eiere.



Sparebankrapporten  
2025

# MARKED OG KONKURRANSE

## Marked og konkurranse | Konkurransen

### Sparebankene har styrket seg i et landskap i endring

#### Markedsandelene øker for sparebankene



- 40,7% av utlånsmarkedet inkl. kreditt\* i 2025, (+5,4 prosentpoeng (p.p.) siden 2017)
- PM: 45,5% i 2025 (+5,9 p.p. siden 2017)
- BM: 32,0% i 2025 (+4,7 p.p. siden 2017)

#### Konsolidering har gitt færre og større aktører:



Det ble gjennomført 8 fusjoner mellom sparebanker i 2025

#### Enkelte sparebanker ekspanderer geografisk:



Antall kontorer har holdt seg relativt stabilt de siste årene, mens antall årsverk har økt.

\*Kredittforetak inkluderer både boligkreditt og næringskreditt.

## Marked og konkurranse | Konkurransen

### Hvilke drivere former markedet?

#### Strukturelle krefter



##### DIGITALISERING OG TEKNOLOGI

- Nye aktører utfordrer på utviklingstakt og digital brukervennlighet
  - Høy vekst og kundetilfredshet viser at enkelte kundegrupper responderer positivt på heldigitale konsepter.<sup>1</sup>
- KI og automatisering har gitt økt investeringsbehov, hvor skala kan ha betydning.



##### FUSJONER OG OPPKJØP

- Kapitaleffekter har vært én av flere faktorer som kan gjøre fusjoner mellom IRB-banker og standardmetodebanker attraktive. Slike fusjoner må også forstås i lys av bredere strategiske mål, herunder markedsposisjon, effektivisering, kompetansetilgang og produktbredde.
- Med CRR3 fikk IRB-bankene en skjerpelse, men det er foreløpig uklart om dette over tid vil påvirke fusjonsaktiviteten fremover.



##### ØKOSYSTEMER

- Allianser og produktselskaper er viktige for å kunne tilby kunder bredere tjenester og bygge kundelojalitet.
- Internasjonale studier indikerer at kunder som bruker flere tjenester innenfor samme økosystem har høyere NPS,<sup>2</sup> som igjen gir økt lønnsomhet og kundelojalitet.<sup>3</sup>

Kilder: (1) EPSI 2025 (2) Bain/Research Now NPS survey, 2017 (3) Harvard Business Review 2014; Deloitte Research  
NPS: Net Promoter Score, et etablert begrep for måling av kundelojalitet og -tilfredshet.

## Konkurransedriverne som former markedet

## Kundedynamikk

TRANSPARENS  
OG BYTTING

- Sammenligningsportaler som Finansportalen, Bytt.no og Tjenestetorget har økt pristransparensen. Utviklingen mot mer bankuavhengige ID-løsninger kan på sikt påvirke kundemobilitet og konkurranse, men effektene er foreløpig usikre .
- Likevel er direkte kontakt fortsatt dominerende: 55% av de som byttet bank eller reforhandlet vilkår i 2025 tok kontakt selv. Til tross for at 1 av 5 ønsker å bytte, gjør kun 1 av 20 det etter reforhandling. Økt transparens alene har ikke vært nok til å drive bytteraten opp<sup>1</sup>

SPLITTET  
KUNDEADFERD

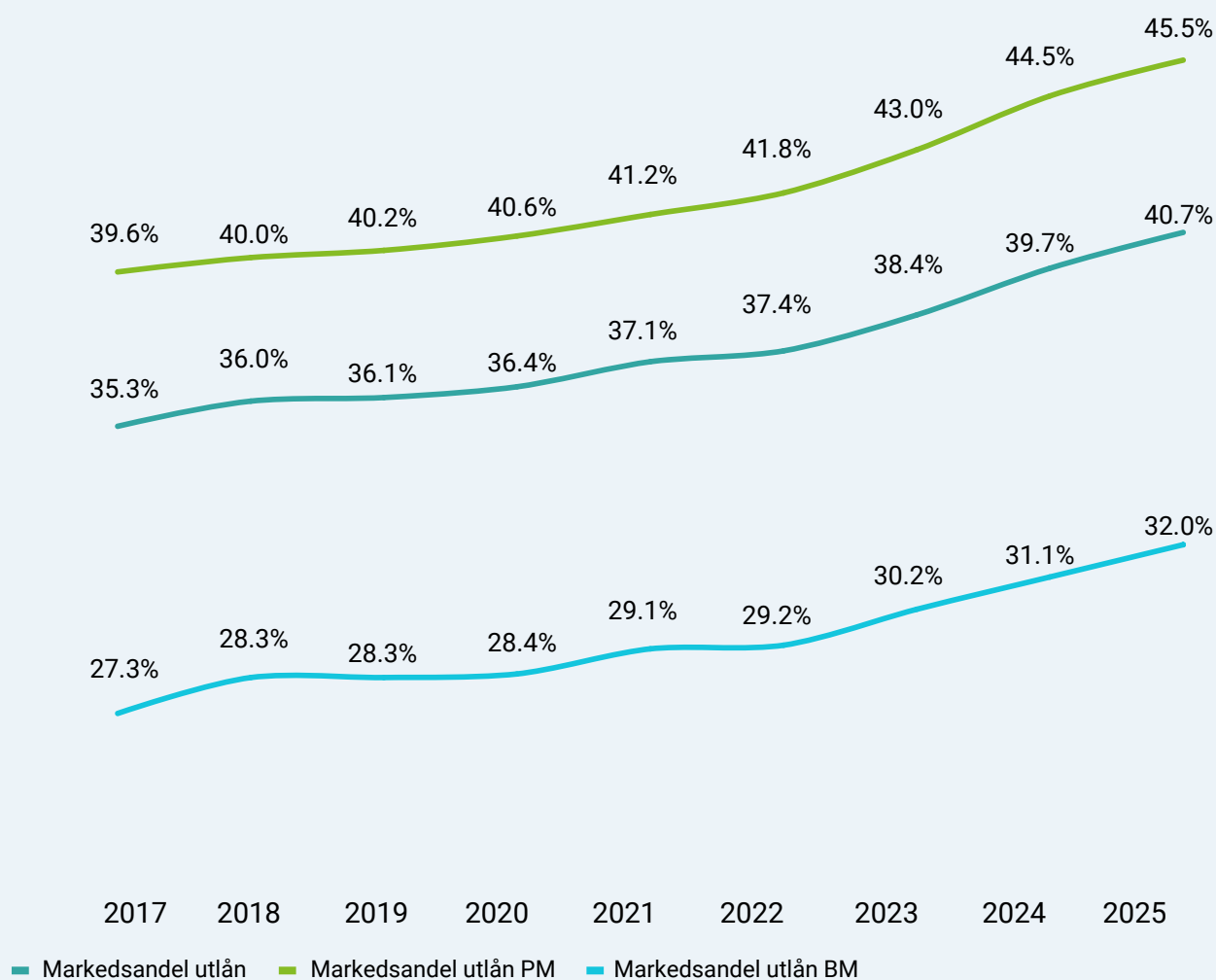
- 34% reforhandlet banktjenester i 2025, opp 10 prosentpoeng fra 2022. Samtidig har 1 av 5 aldri byttet eller reforhandlet boliglånet sitt.<sup>2</sup>
- Det observeres en differensiering i kundeferd, hvor en aktiv prisbevisst gruppe vokser blant urbane og unge kunder, mens en stor lojal gruppe forblir.

Kilder: (1) Bytteundersøkelsen 2026, Forbrukerrådet (2) EPSI 2025

## Marked og konkurranse | Markedsandeler

Sparebankene fortsetter å ta markedsandeler i utlånsmarkedet og er sterkest i personmarkedet

### Sparebankenes markedsandeler



Kilder: Bankeye, Deloitte analyse

## Marked og konkurranse | Markedsandeler

### Kommentarer

- Sparebanksektoren står for over 40% av de totale utlånene i Norge i 2025 (inkludert bolig- og næringskredittforetak), en økning på over 5 prosentpoeng fra 2017.
- Markedsandelen har økt markant fra 2022, blant annet i lys av konsolidering i sektoren.
- Sparebankene har en særlig høy markedsandel i personmarkedet (~45%), og det er også her markedsandelene øker raskest.
- Sparebankenes styrkede markedsposisjon må forstås i lys av en modell som kombinerer lokal tilstedeværelse, kundetillit, langsiktig kapital og samarbeid om fellesløsninger. Samtidig viser utviklingen at konkurransebildet er i endring, og at teknologi, regulering, kundedadferd og strukturutvikling vil påvirke handlingsrommet fremover.
- I bedriftsmarkedet har andelen steget til 32,0% i 2025. Sparebankene har en sentral rolle som långiver til små og mellomstore bedrifter, spesielt utenfor byene.



*CRR3 har gitt oss likere konkurransevilkår, i et marked hvor det må kjempes hardt for å vinne kundenes tillit.*

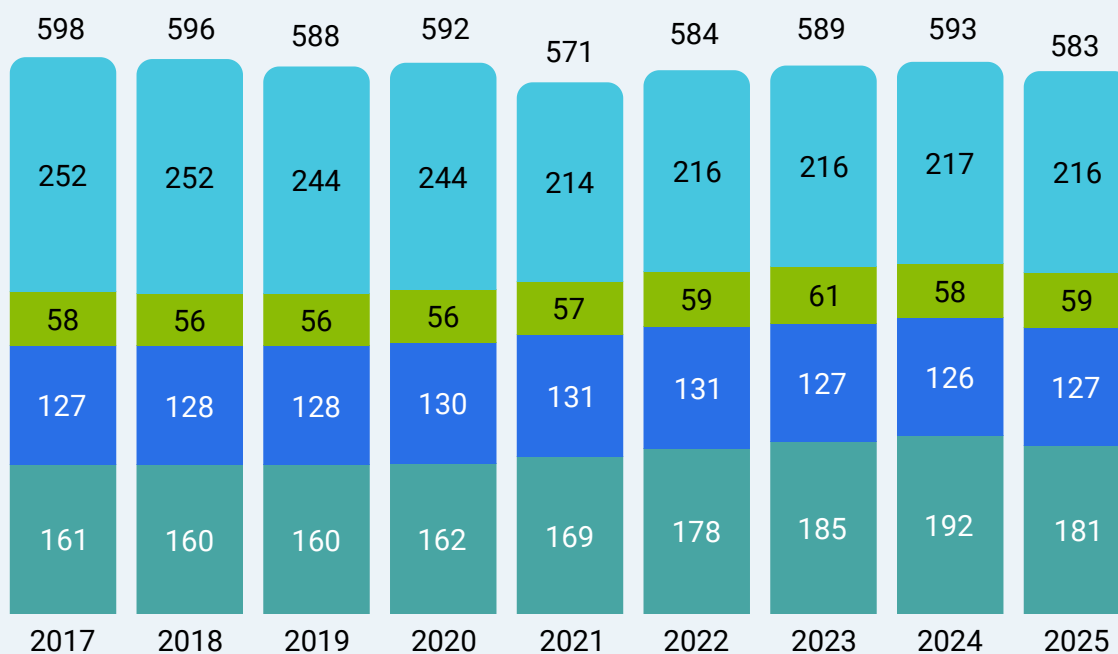
Bente Haraldson Syre,  
Administrerende banksjef i Haugesund Sparebank



## Marked og konkurranse | Antall kontorer og ansatte

Antall årsverk i sparebanksektoren har økt mens antall kontorer har holdt seg stabilt

### Utvikling i antall årsverk



■ Eika ■ Frittstående sparebank ■ LOKALBANK ■ SpareBank 1  
● Eika ● Frittstående sparebank ● LOKALBANK ● SpareBank 1

Kilder: Bankeye, Deloitte analyse

## Marked og konkurranse | Antall kontorer og ansatte

### Kommentarer

- Sparebankene har samlet sett holdt antall kontorer relativt stabilt de siste årene, men utviklingen varierer mellom ulike bankgrupperinger.
- Veksten i årsverk har vært høyere enn veksten i antall kontorer, noe som blant annet kan ses i lys av økt bruk av hybridkontor og sammenslåtte kontorer etter fusjoner.
- SpareBank 1-alliansen har redusert antall kontorer i perioden 2017–2025, mens Eika-alliansen har økt antallet. LOKALBANK og frittstående sparebanker har i stor grad opprettholdt et stabilt kontornettverk gjennom hele perioden.













*Vi har et eget begrep i SpareBank 1; vi kaller det fygital, altså blandingen av det fysiske og det digitale.*

Inge Reinertsen,  
Konsernsjef i SpareBank 1 Sør-Norge



## Marked og konkurranse | Allianser

## Nøkkeltall per allianse og banksamarbeid 2025

				
 Antall banker	12	37	17	5
 12 mnd. utlånsvekst	4.3%	11.0%	8.4%	12.8%
 Kostnadsprosent	38.2%	46.4%	48.4%	33.1%
 Egenkapitalavkastning <sup>2</sup>	13.8%	9.1%	8.1%	13.0%
 Ren kjernekapitalgrad (CET1)	17.3%	22.8%	23.7%	18.2%
 Rentenetto i % av forretningskapital	1.8%	1.8%	1.9%	1.7%

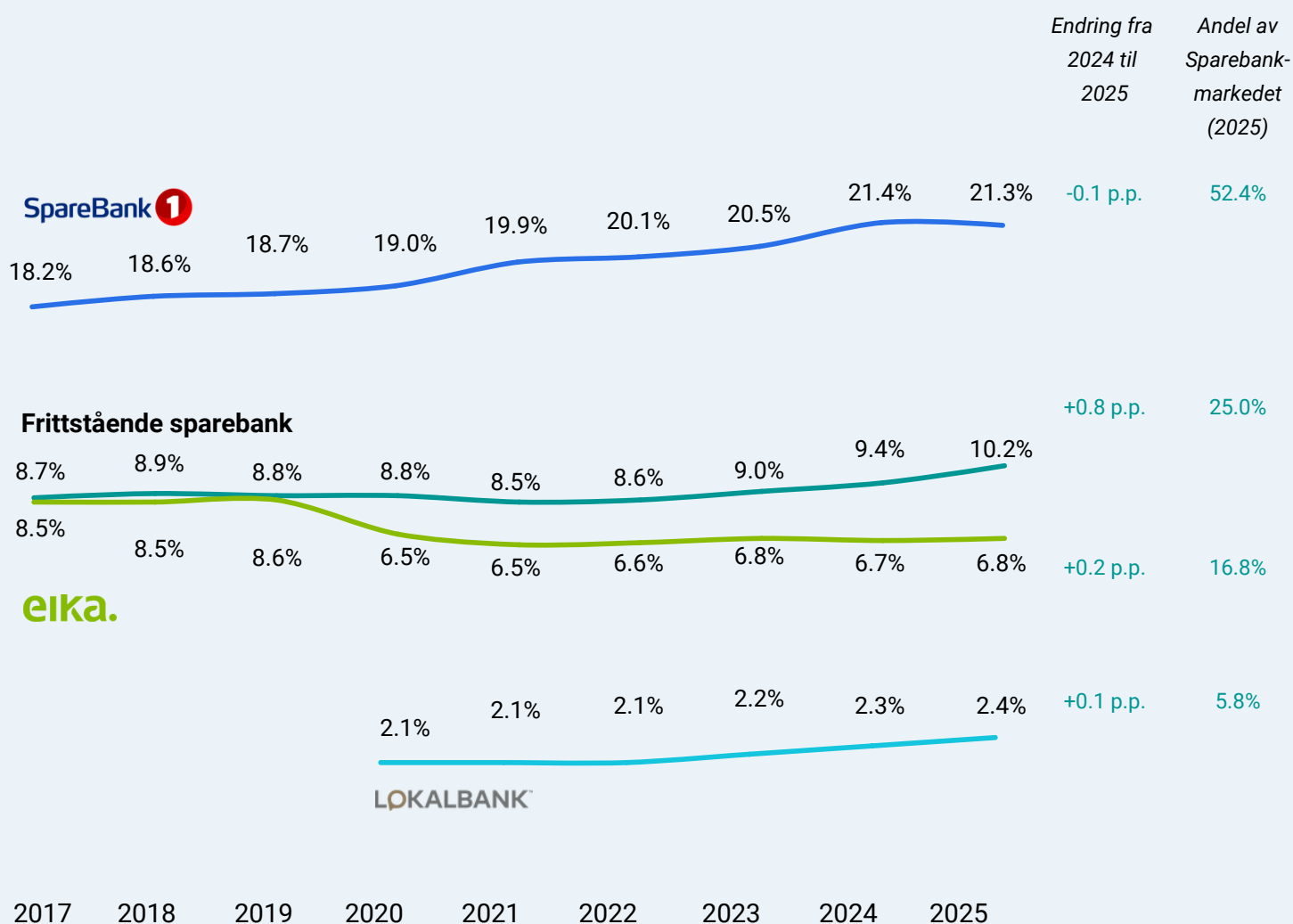
Merknad: (1) Frittstående sparebanker består av Sparebanken Norge, Sparebanken Møre, Sparebanken Øst, Fana Sparebank og Cultura Sparebank, (2) eks. fondsobligasjoner, (3) Skudenes & Aakra Sparebank byttet fra Lokalbank til Eika i desember 2025, dette er ikke hensyntatt i uttrekket. Vekselbanken er medlem av Eika-alliansen, men er klassifisert som forretningsbank i underlaget.

Kilder: Bankeye, Deloitte analyse

## Marked og konkurranse | Allianser

## Alle sparebankgrupperingene har økt markedsandelen

## Andel av sparebankmarkedet (målt i utlånsandel)



Merknad: LOKALBANK og De samarbeidende sparebankene (DSS) fusjonerte i 2024, men de er kategorisert som samme gruppe historisk.

Kilder: Bankeye, Deloitte analyse

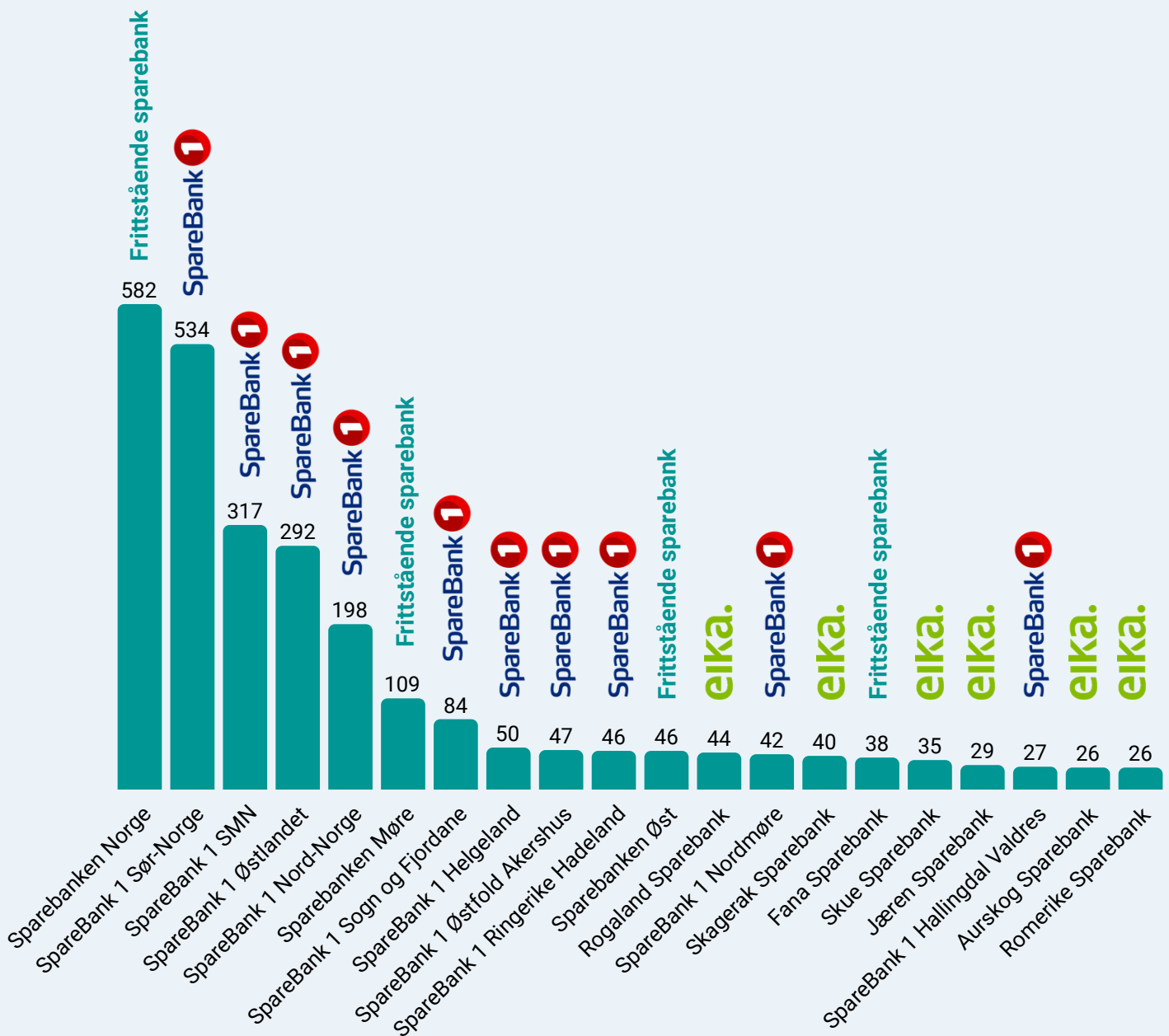
## Marked og konkurranse | Allianser

### Kommentarer

- Alle sparebankgrupperingene har økt markedsandelene sine fra 2017 til i dag, i en periode med høy vekst. De økte også markedsandelene mot forretningsbankene.
- SpareBank 1 er den største alliansen, med en andel av bankmarkedet på 21,3% i 2025. Økningen i markedsandel er både organisk og knyttet til bevegelse mellom allianser (Helgeland og Sogn og Fjordane) og fusjoner i perioden (Surnadal og Toten).
- De frittstående sparebankene er den nest største grupperingen og har økt markedsandelen de siste 3 årene etter en flat utvikling i perioden tidligere.
- Eikas markedsandel i sparebankmarkedet ble redusert etter at 10 medlemsbanker fra årsslutt 2020 dannet det som senere ble LOKALBANK. Sett bort fra denne bevegelsen har Eika hatt en stabil markedsandel i bankmarkedet.

## Marked og konkurranse | Oversikt største banker

## De 20 største sparebankene etter forretningskapital og allianse/samarbeid

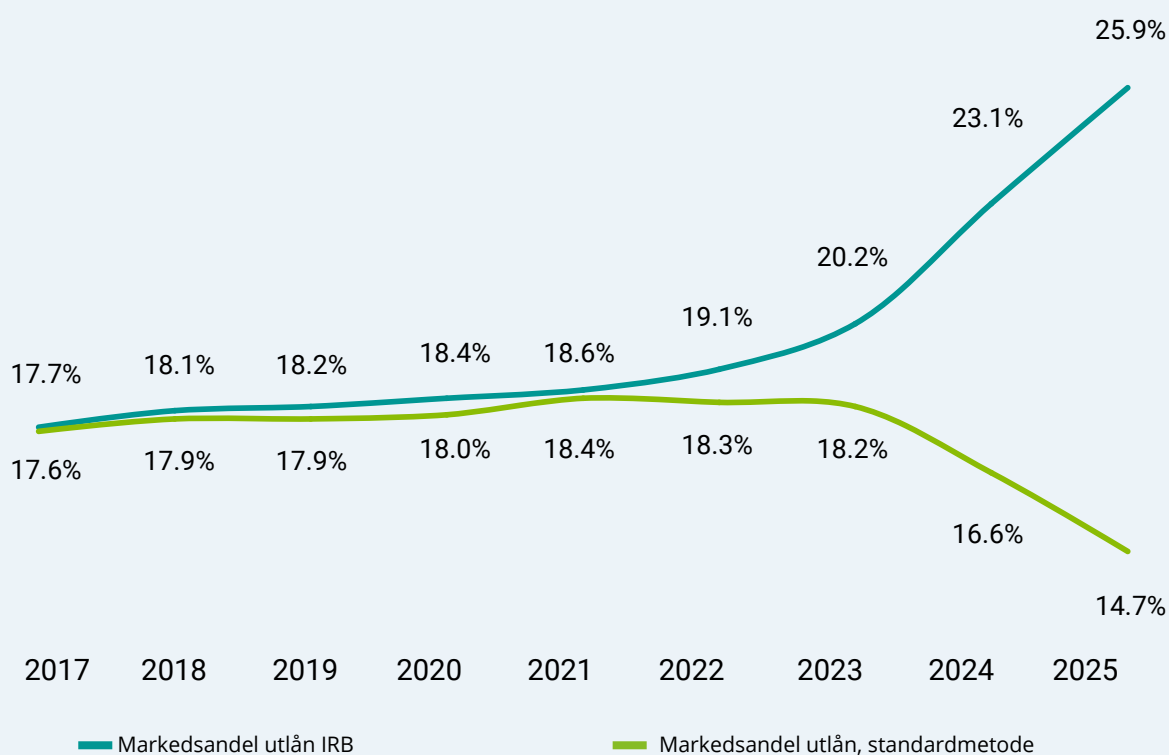


Kilder: Bankeye, Deloitte analyse

## Marked og konkurranse | IRB vs. Standardmetodebanker

IRB-bankenes vekst i markedsandel har primært skjedd gjennom fusjoner med standardmetodebanker

### Markedsandel og vekst i utlån: IRB-banker versus standardmetodebanker




Kilder: Bankeye, Deloitte analyse

## Marked og konkurranse | IRB vs. standardmetodebanker

### Kommentarer

- De store regionale sparebankene er de som benytter interne risikomodeller (IRB-banker): Sparebanken Norge, SpareBank 1 Sør-Norge, SpareBank 1 SMN, SpareBank 1 Østlandet, SpareBank 1 Nord-Norge og Sparebanken Møre.
- IRB-bankene har økt markedsandelen sin gjennom perioden, både organisk og gjennom fusjoner. Fusjonsaktiviteten forklarer mye av økningen de siste 3 årene.
- Standardmetodebankenes andel av utlånsmarkedet har gått noe ned i perioden, blant annet knyttet til at flere standardmetodebanker er innfusjonert i IRB-banker.
- Kapitaleffekter har vært én av flere faktorer som kan gjøre fusjoner mellom IRB-banker og standardmetodebanker attraktive. Samtidig må slike fusjoner også forstås i lys av bredere strategiske mål, herunder markedsposisjon, effektivisering, kompetansetilgang og produktbredde.
- Med CRR3 fikk IRB-bankene en moderat skjerpelse gjennom det hevede risikovektgulvet og innfasingen av nytt kapitalkravgulv. Hvordan endringene over tid vil påvirke vekst, prising og konkurranseflate vil bli tydeligere i 2026 og fremover.

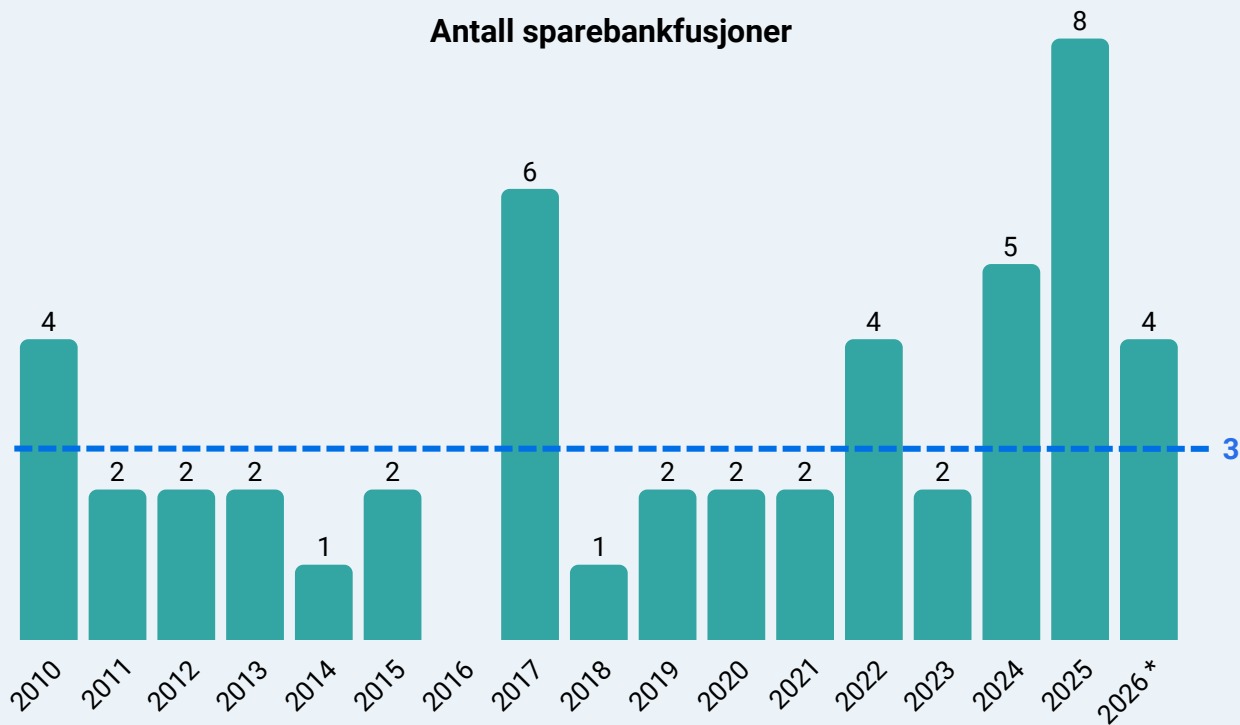


Sparebankrapporten  
2025

# STRUKTUR- UTVIKLING OG FUSJONER

## Strukturutvikling og fusjoner | Fusjonsaktivitet

Antall sparebankfusjoner har økt kraftig de siste årene, med 2025 som rekordår



\*For 2026 er én fusjon gjennomført og 3 intensjoner om fusjon annonsert.

Kilder: Sparebankforeningen, Deloitte analyse

## Strukturutvikling og fusjoner | Fusjonsaktivitet

### Kommentarer

- Konsolidering i sparebankmarkedet har vært en trend over tid, blant annet i lys av økte krav til kritisk masse, teknologiinvesteringer og regulatorisk kompleksitet.
- Foruten årene 2010 og 2017 har antallet sparebankfusjoner vært relativt stabilt på rundt 2 per år i perioden 2011–2021. Perioden var preget av god lønnsomhet, sterk utlånsvekst og økonomisk stabilitet. De seneste årene har fusjonsaktiviteten økt, med 5 fusjoner i 2024 og 8 i 2025. Hittil i år er én fusjon gjennomført og 3 intensjonsavtaler annonsert per 1. juni. 2025 er året med flest sparebankfusjoner på flere tiår.
- Fusjonsaktiviteten i 2025 var bredt fordelt, fra sammenslåinger mellom de største aktørene til konsolideringer mellom mindre lokalbanker.
- Hvordan fusjonsaktiviteten utvikler seg fremover vil blant annet avhenge av regulatoriske rammevilkår, utviklingen i felles løsninger innad i alliansene og bankenes egne strategiske vurderinger.



*Jeg tror fusjonsaktiviteten vil fortsette i årene fremover, med et kostnadsbilde og et regulatorisk regime som gjør det krevende å være liten.*

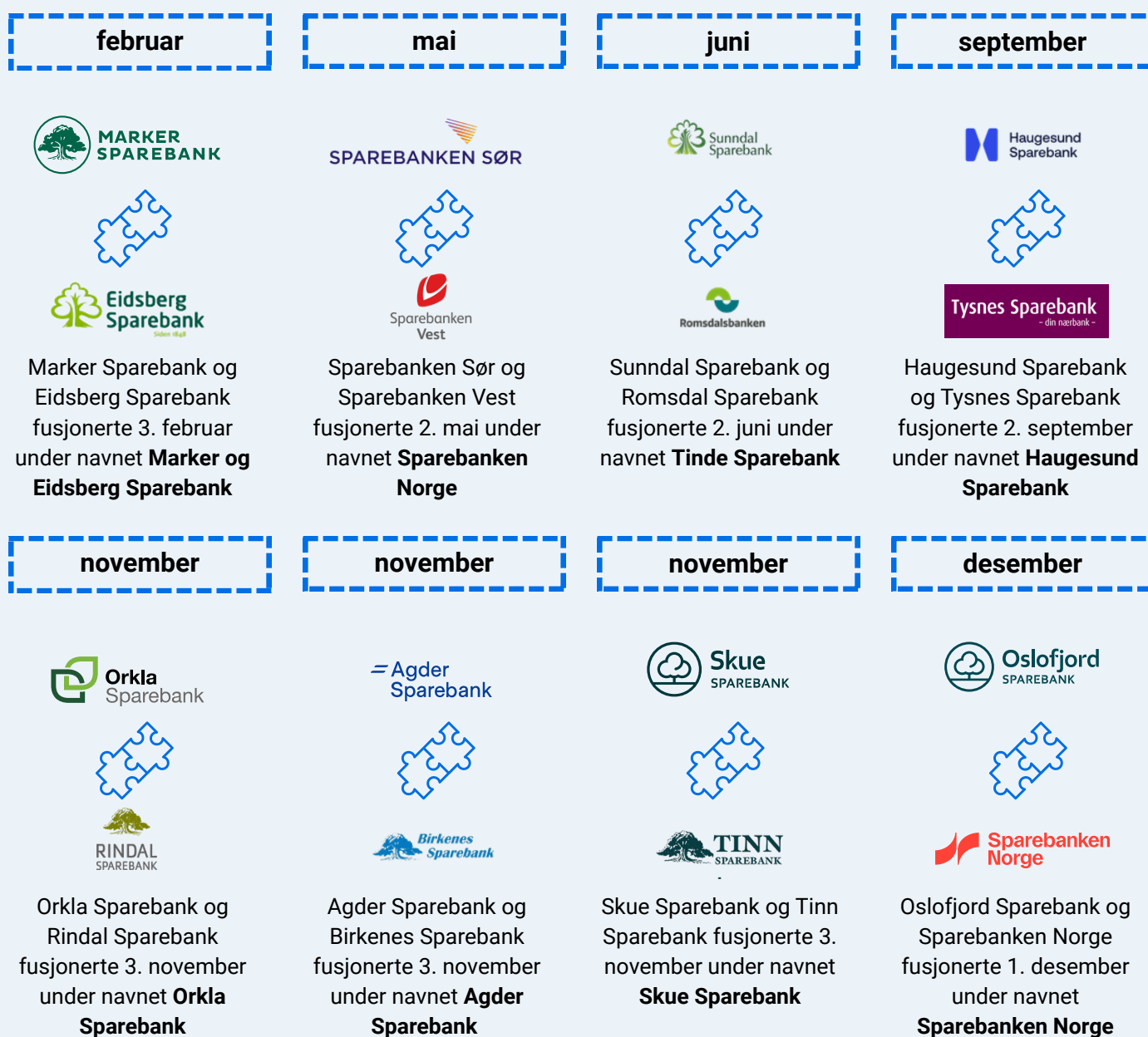
Bente Haraldson Syre,  
Administrerende banksjef i Haugesund Sparebank



## Strukturutvikling og fusjoner | Fusjoner i 2025

Fusjonen mellom Sparebanken Sør og Sparebanken Vest utgjorde den klart største fusjonen i 2025

### Sparebankfusjoner i 2025



Kilder: Bankeye, Deloitte analyse

## Strukturutvikling og fusjoner | Fusjoner i 2025

### Kommentarer

- Blant de 8 gjennomførte sparebankfusjonene i 2025 var det stor variasjon i størrelse og karakter.
- Majoriteten av fusjonene var mellom banker med geografisk nærhet til samme marked og nedslagsfelt. Sammenslåingen av Sparebanken Sør og Sparebanken Vest til Sparebanken Norge representerte en strukturelt annerledes fusjon, med ambisjon om å bygge en nasjonal aktør.
- Sparebanken Norge-fusjonen var den klart største i 2025 og den som tiltrakk seg størst oppmerksomhet.
- Bankene har selv uttalt at fusjonen var motivert av flere forhold, herunder kritisk masse, kapitaleffektivitet og stordriftsfordeler, og at den kombinerte banken får en betydelig større nasjonal plattform.



*For oss handler dette om å skape konkurransekraft slik at vi kan kjempe mot de store. Hvorfor er det ingen som husker hvem som vant konfliktene mellom de ulike urbefolkningene i USA? Fordi alle tapte. De var så opptatt av å kjempe mot hverandre at de ikke fikk med seg hva som skjedde rundt dem.*

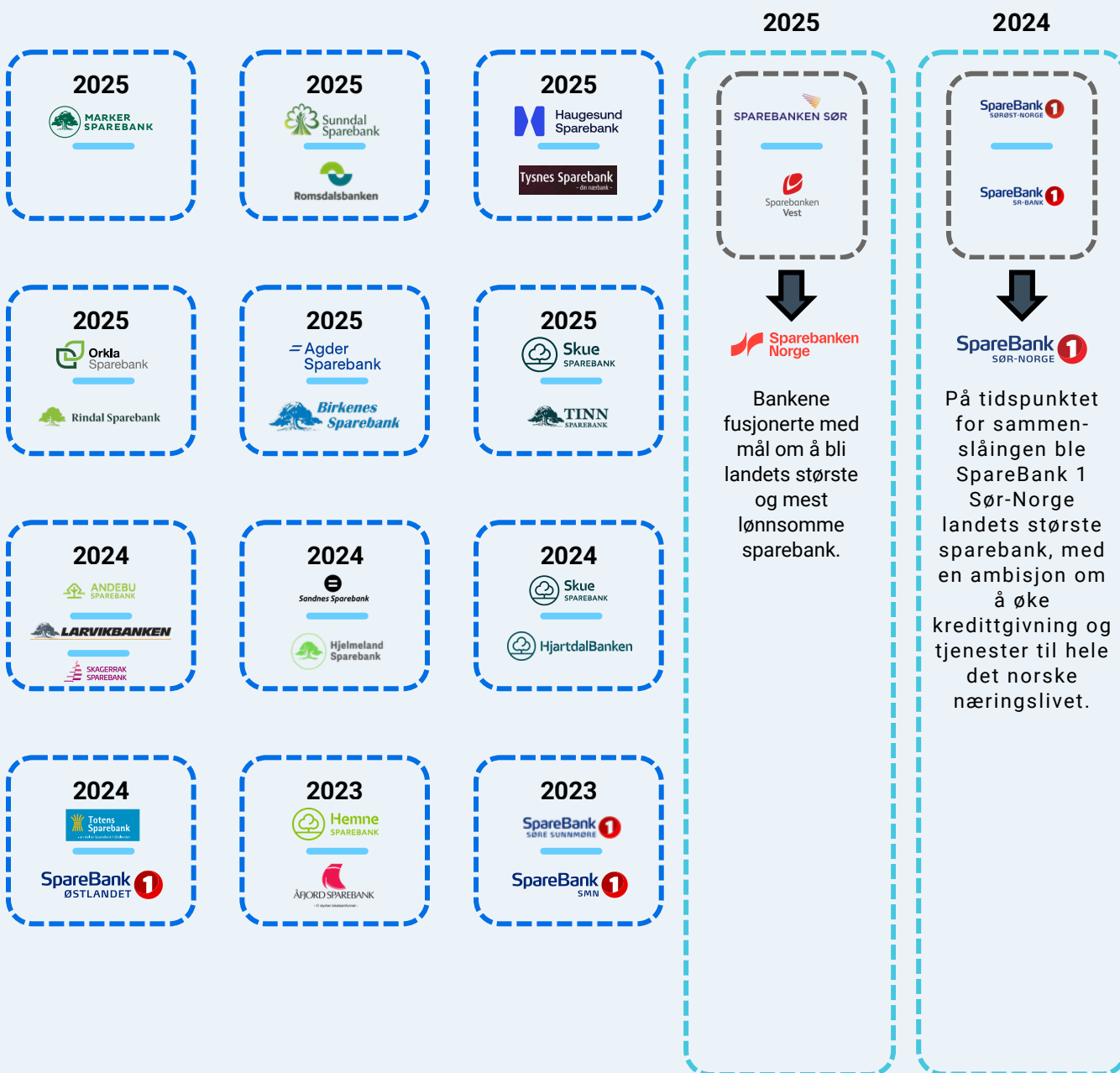
Inge Reinertsen,  
Konsernsjef i SpareBank 1 Sør-Norge



## Strukturutvikling og fusjoner | Ulike fusjonstyper

Fusjoner er ikke lenger bare lokalt forankret, men har de siste årene gitt opphav til større nasjonale aktører

### Utvalgte lokale og nasjonale fusjoner

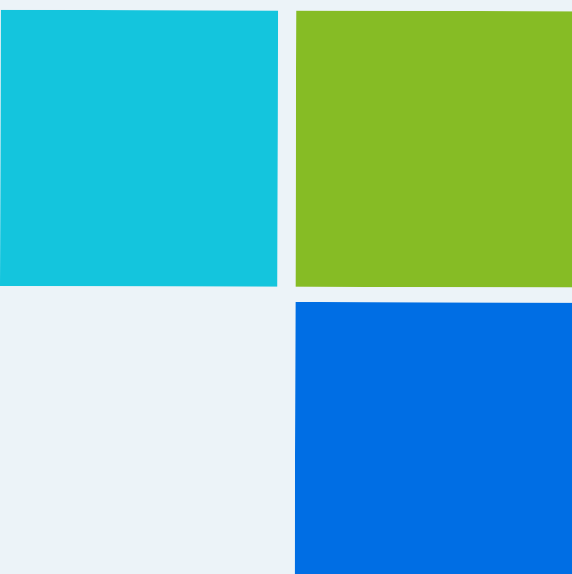


Kilder: Sparebankforeningen, Deloitte analyse

## Strukturutvikling og fusjoner | Ulike fusjonstyper

### Kommentarer

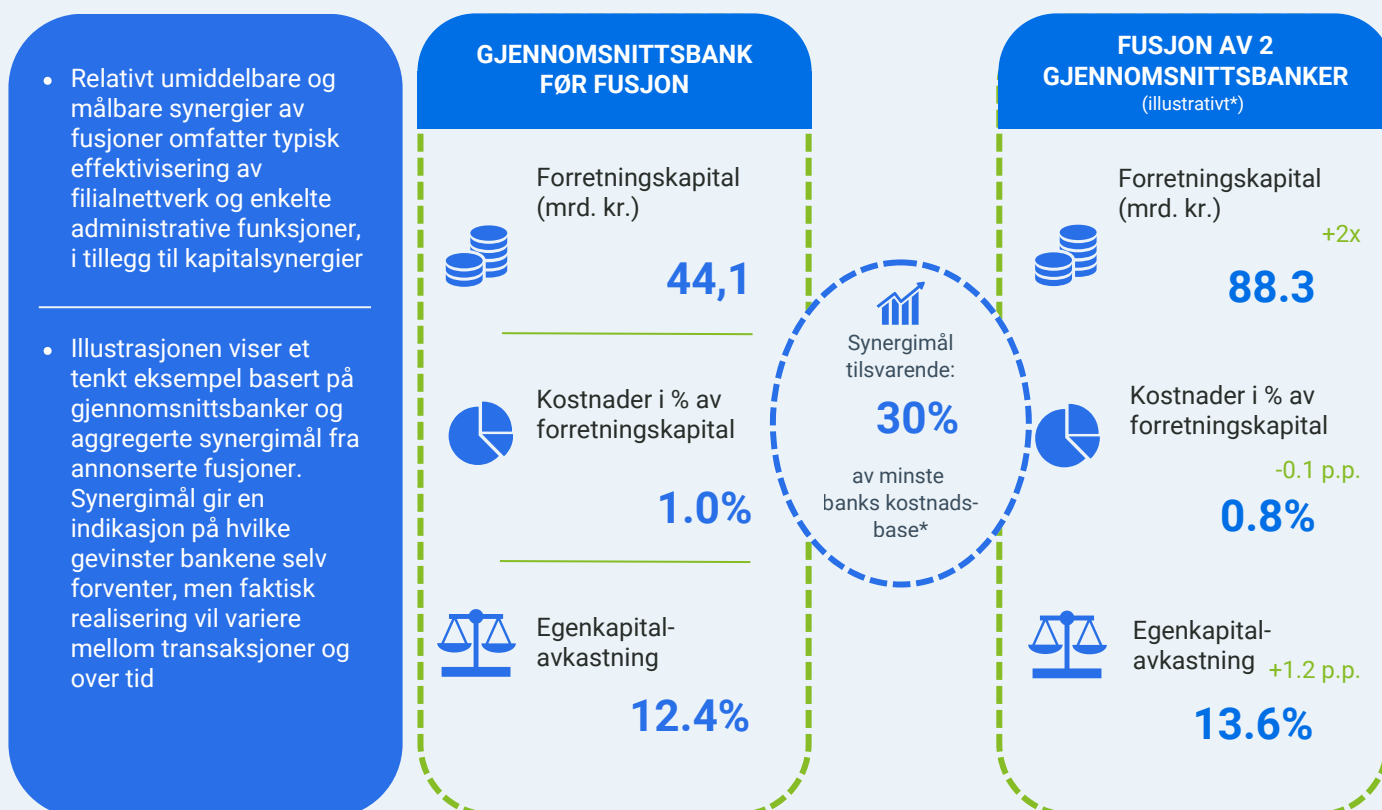
- Lokal konsolidering mellom banker fra samme region eller fylke har historisk vært den dominerende fusjonsformen.
- De siste årene er det også gjennomført fusjoner på tvers av geografier som har etablert nasjonale aktører med bredere kundebase.
- Fusjonsaktiviteten i 2025 omfattet både lokale konsolideringer og nasjonale sammenslåinger. For mindre banker kan fusjoner gi økt kapasitet, kompetanse og bredde i tilbudet, mens større aktører kan bygge skala og bredde i et mer nasjonalt marked.
- Variasjonen i fusjonstyper synliggjør at strukturspørsmål står høyt på dagsordenen i sektoren. Samtidig er det stor variasjon i bankenes utgangspunkt, og det er ikke grunnlag for én felles konklusjon om fremtidig strukturutvikling.



## Strukturutvikling og fusjoner | Synergier (1/2)

Fusjoner kan gi flere typer synergier, men realisering og omfang varierer

### Fusjoner kan muliggjøre et effektivitetsløft på kortere sikt



- Relativt umiddelbare og målbare synergier av fusjoner omfatter typisk effektivisering av filialnettverk og enkelte administrative funksjoner, i tillegg til kapitalsynergier

- Illustrasjonen viser et tenkt eksempel basert på gjennomsnittsbanker og aggregerte synergimål fra annonserte fusjoner. Synergimål gir en indikasjon på hvilke gevinster bankene selv forventer, men faktisk realisering vil variere mellom transaksjoner og over tid

\*Synergimål uttalt i pressemeldinger ved annonseringen av fusjoner. Inkluderer fusjoner fra siste 10 år der synergimål annonseres. Selv om synergiene er uttrykt som del av minste banks kostnadsbase, er de ikke nødvendigvis relatert til disse kostnadene i sin helhet. Som regel oppgis også kryssalg, økt fokus på produktsalg og styring av BM-organisasjonen som en del av forespeilte synergier.

Kilder: Sparebankforeningen, Deloitte analyse

## Strukturutvikling og fusjoner | Synergier (2/2)

### Fusjoner kan i tillegg gi et sterkere fundament for langsiktig utvikling

Det er også en rekke synergier som er vanskeligere å kvantifisere på kort sikt, men som på lengre sikt kan bidra til økt lønnsomhet og redusert driftsrisiko i den sammenslåtte banken

#### POTENSIELLE LANGSIKTIGE SYNERGIER

- ✓ Bedre kapasitet til å følge kunder lenger
- ✓ Økt diversifisering av kundeporteføljen og kryssalgsmuligheter
- ✓ Høyere spesialisering av arbeidskraft, som kan øke salgskraft og effektivitet
- ✓ Økt skala på IT-kompetanse og IT-investeringer
- ✓ Enklere tilgang på kompetanse i markedet
- ✓ Større fagmiljø, blant annet innen BM, produktsalg og compliance/risiko
- ✓ Skala og spesialisering innen salg av eksterne produkter, som kan bidra til vekst i provisjonsinntekter
- ✓ Potensielt forbedrede fundingbetingelser, inkludert mulighet for børsnotering av egenkapitalbevis

Fusjoner kan også innebære integrasjonskostnader, gjennomføringsrisiko og krevende avveininger mellom skala, lokal tilstedeværelse og organisatorisk kompleksitet



Sparebankrapporten  
2025

# VERDSETTELSE

## Verdsettelse | Kursutvikling

Sparebankene har opplevd sterkere kursutvikling enn forretningsbanker siden 2017

Indeksert kursutvikling (utbyttejustert) 2017-2025



Kilder: Capital IQ, Deloitte analyse

## Verdsettelse | Kursutvikling

### Kommentarer

- Grafene over illustrerer indeksert utvikling for sparebanker og forretningsbanker i perioden januar 2017 – desember 2025. Sparebankindeksen består av 36 banker, mens gruppen av forretningsbanker består av syv børsnoterte nordiske banker, hvorav to er notert i Norge.
- I 2025 viste imidlertid forretningsbankene sterkere kursutvikling enn sparebankene.
- Oppgangen har i perioden i hovedsak vært knyttet til vekst og økt inntjening, samt noe økning i multippelnivået.
- Sparebankene har hatt sterkere kursutvikling enn forretningsbankene i tidsperioden, med en utvikling på omtrent 300 indekspoeng mot forretningsbankenes 275.



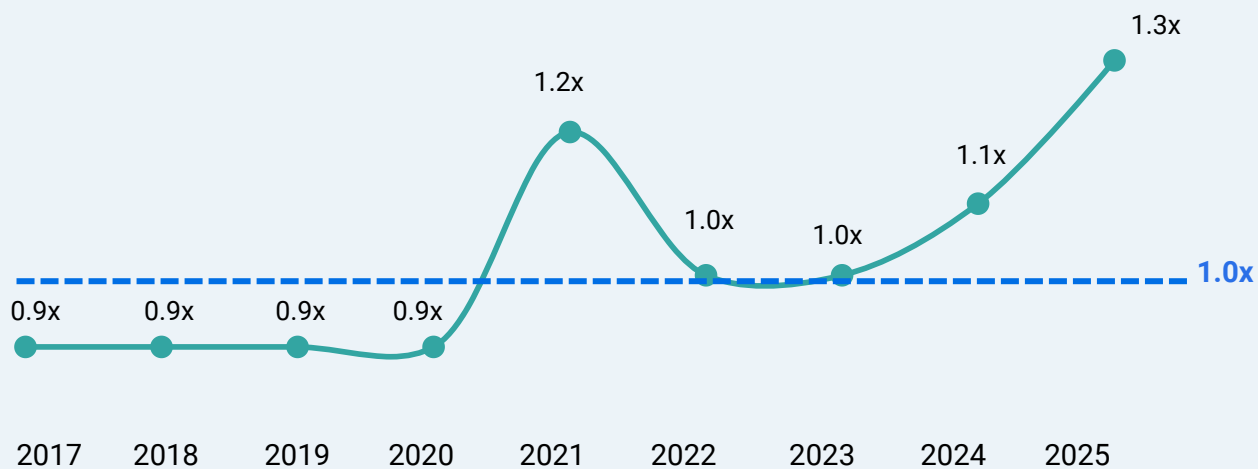
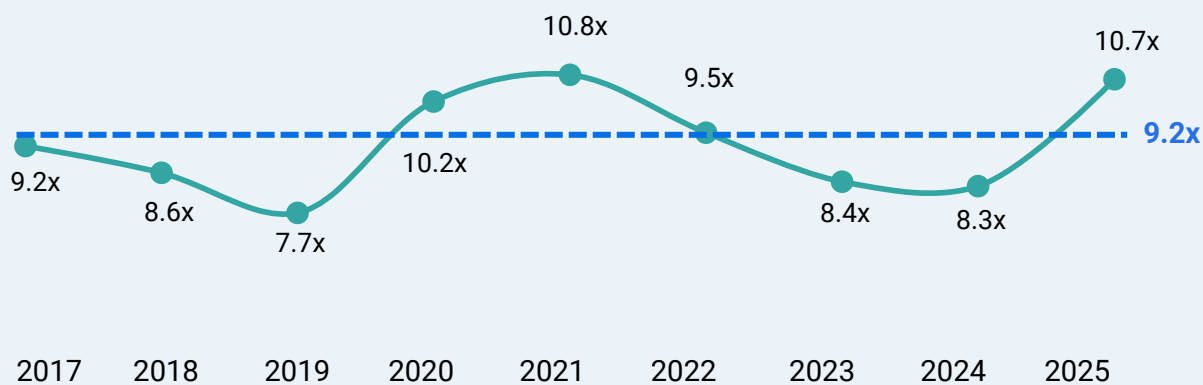
*2025 var et godt år for vår bank, og det har også vært et godt år for sparebanksektoren generelt. Samtidig ser vi at konkurransen er knallhard.*

Evy Ann Hagen,  
Administrerende banksjef i Aurskog Sparebank



**Verdsettelse | Utvikling i prising**

Prisingen av sparebanker har økt til høyeste nivå på 10 år

**Utvikling i vektet P/B****Utvikling i vektet P/E**

Merknad: P/E (Price/Earnings) – Pris per aksje i forhold til inntjening; P/B (Price/Book) – Pris i forhold til bokført egenkapital

Kilder: Bankeye, Deloitte analyse

## Verdsettelse | Utvikling i prising

### Kommentarer

- Samlet for alle sparebankene i utvalget har den vektete P/B-multipelen de siste årene ligget på 1,0x i snitt, hvilket innebærer at bankene har blitt priset til omtrent samme nivå som sine bokførte verdier.
- Prisingen i figuren er vektet etter størrelse. Det innebærer at de største bankene får større betydning for gjennomsnittet enn de mindre bankene. Dersom man i stedet ser på medianen, vil prisingen derfor normalt være noe lavere.
- Sparebankenes prising målt mot bokført egenkapital har økt de siste årene. Det henger sammen med høyere egenkapitalavkastning, som igjen er påvirket av høyere renter, moderate utlånstap og god utlånsvekst. I 2025 var den vektete P/B-multipelen på et rekordhøyt nivå, særlig som følge av høy prising av de største bankene.
- Prisingen målt mot inntjening, P/E, viser i hovedsak samme utvikling som prisingen målt mot bokført egenkapital. Det reflekterer blant annet markedets forventninger til bankenes videre inntjening.

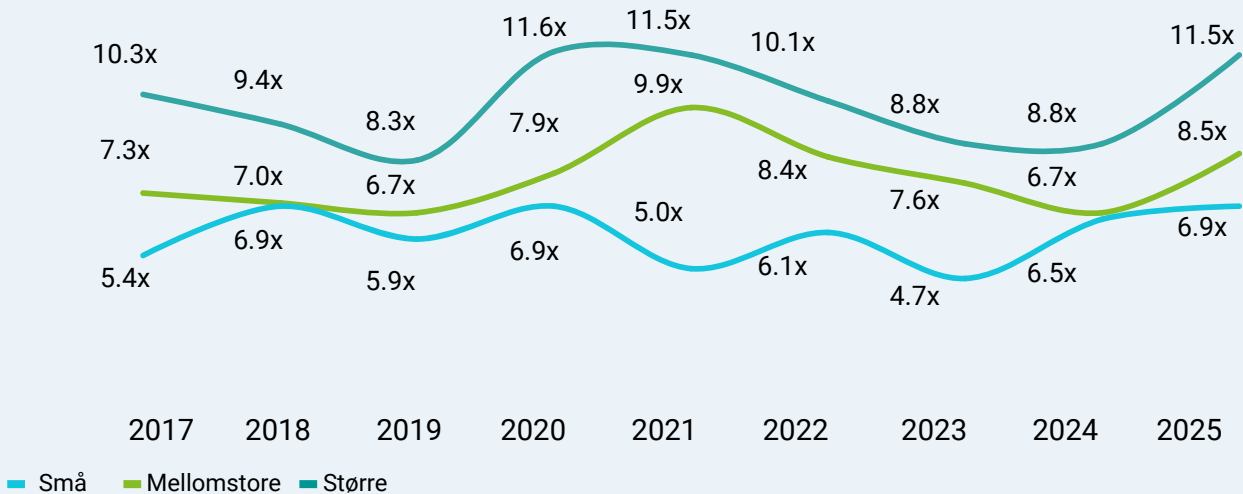
Verdsettelse | Prising og størrelse

Større banker prises høyere enn mellomstore og små banker, primært drevet av høyere vekst og egenkapitalavkastning

Vektet P/B for små, mellomstore og større sparebanker



Vektet P/E for små, mellomstore og større sparebanker



Kilder: Bankeye, Deloitte analyse

## Verdsettelse | Prising og størrelse

### Kommentarer

- Bankene er kategorisert på følgende måte basert på størrelse på forretningskapital per 31.12.2025:
  - Små banker: Under 25 mrd.
  - Mellomstore banker: 25 – 120 mrd.
  - Større banker: Over 120 mrd.
- Utviklingen i markedsprisingen ser i stor grad ut til å følge samme mønster på tvers av bankstørrelser. Samtidig ser vi en sammenheng mellom størrelse og prising, der større banker gjennom perioden har oppnådd høyere verdsettelse enn mindre banker.
- Større banker har i perioden vokst raskere og hatt høyere egenkapitalavkastning enn små banker. Forskjellene kan reflektere flere forhold, blant annet ulik forretningsmodell, markedsområde, inntektsmiks og kostnadsstruktur.
- Noe av den høyere prisingen av større banker kan også henge sammen med at egenkapitalbevisene ofte er mer likvide, og at større banker gjerne har høyere synlighet og mer tilgjengelig informasjon i markedet.



*Det handler om å ta ut stordriftsfordeler. Og det handler om å kunne være relevant for den hjørnesteinsbedriften som er viktigst for lokalsamfunnet.*

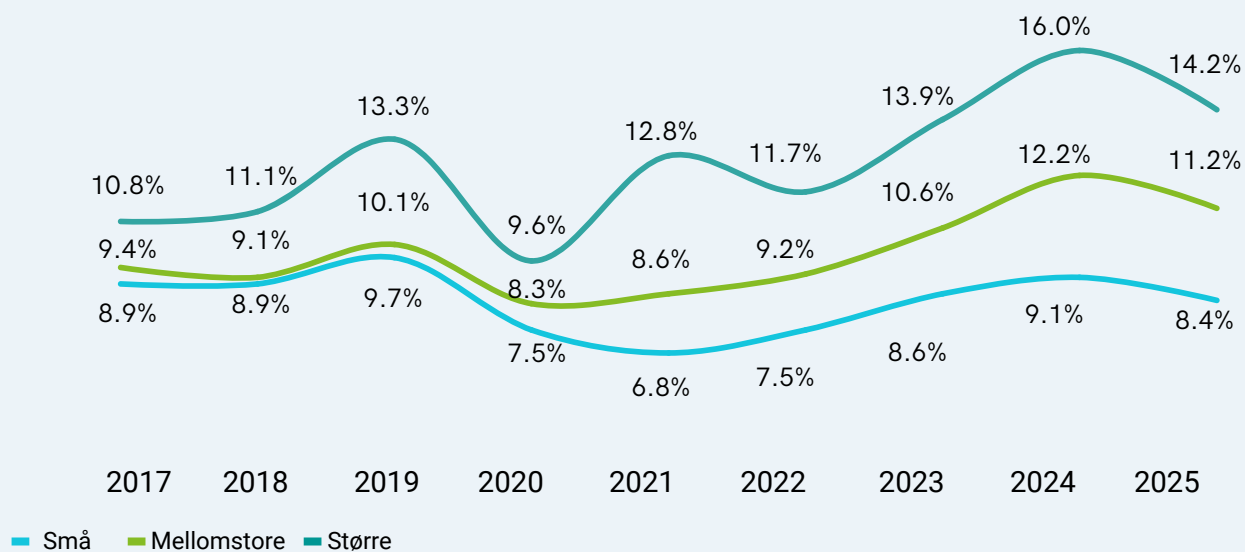
Inge Reinertsen,  
Konsernsjef i SpareBank 1 Sør-Norge



## Verdsettelse | Avkastning, vekst og størrelse

## Egenkapitalavkastning (RoE) øker med bankens størrelse

RoE for små, mellomstore og større sparebanker



Kilder: Bankeye, Deloitte analyse

## Verdsettelse | Avkastning, vekst og størrelse

### Kommentarer

- Tallene viser en sammenheng mellom bankstørrelse og lønnsomhet. De minste bankene har gjennom perioden hatt lavere gjennomsnittlig egenkapitalavkastning enn de større bankene i utvalget. Forskjellene kan reflektere flere forhold, blant annet ulik forretningsmodell, markedsområde, inntektsmiks og kostnadsstruktur. Tallene gir imidlertid ikke i seg selv grunnlag for å trekke entydige konklusjoner om årsakene til variasjonen mellom bankgruppene.
- Skala er én av flere faktorer som kan påvirke lønnsomhetsutviklingen over tid. Hvilken betydning skala får for den enkelte bank vil avhenge av forretningsmodell, kundebase og bankens strategiske valg. Valgene inkluderer bruk av allianser, fellesløsninger og andre samarbeidsformer.



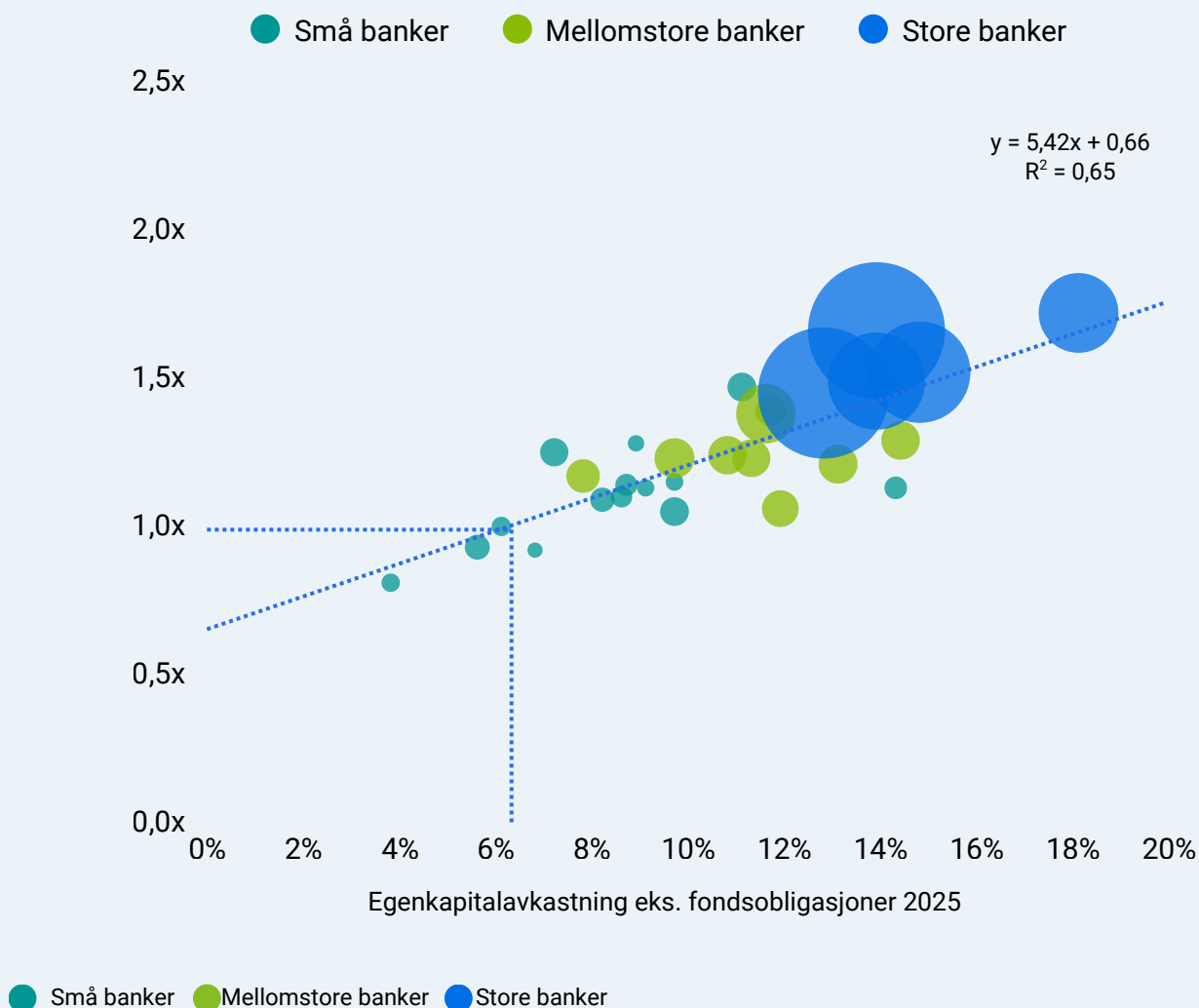
*For oss er kombinasjonen av lønnsom organisk vekst og strukturell vekst nøkkelen til å skape konkurransekraft fremover.*

Inge Reinertsen,  
Konsernsjef i SpareBank 1 Sør-Norge



## Verdsettelse | Egenkapitalavkastning og vekst

## Egenkapitalavkastningen forklarer mye av verdsettelsen

Sparebankenes P/B 2025 vs egenkapitalavkastning eks fondsobligasjoner i 2025  
(boblestørrelse basert på forretningskapital)

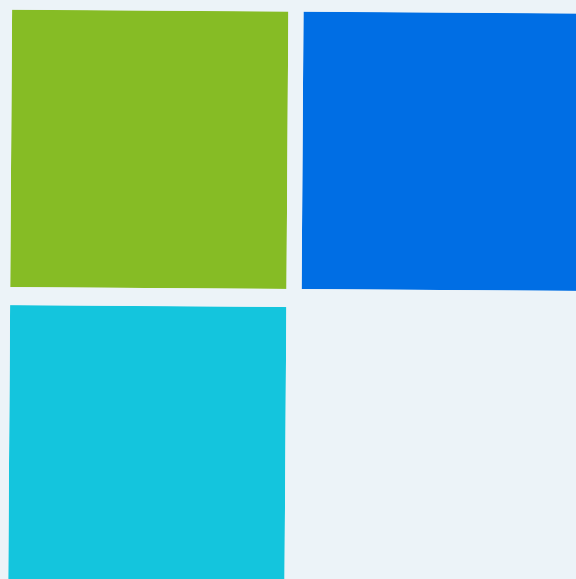
*Merknad: Bankene som ligger over trendlinjen har høyere P/B enn det deres RoE alene skulle tilsi, noe som blant annet kan indikere at markedet har positive forventninger til deres fremtidsutsikter. Omvendt ligger bankene under trendlinjen priset lavere enn deres RoE skulle tilsi. Størrelsen på boblene representerer størrelsen på bankene, målt i forretningskapital*

Kilder: Bankeye, Deloitte analyse

## Verdsettelse | Egenkapitalavkastning og vekst

### Kommentarer

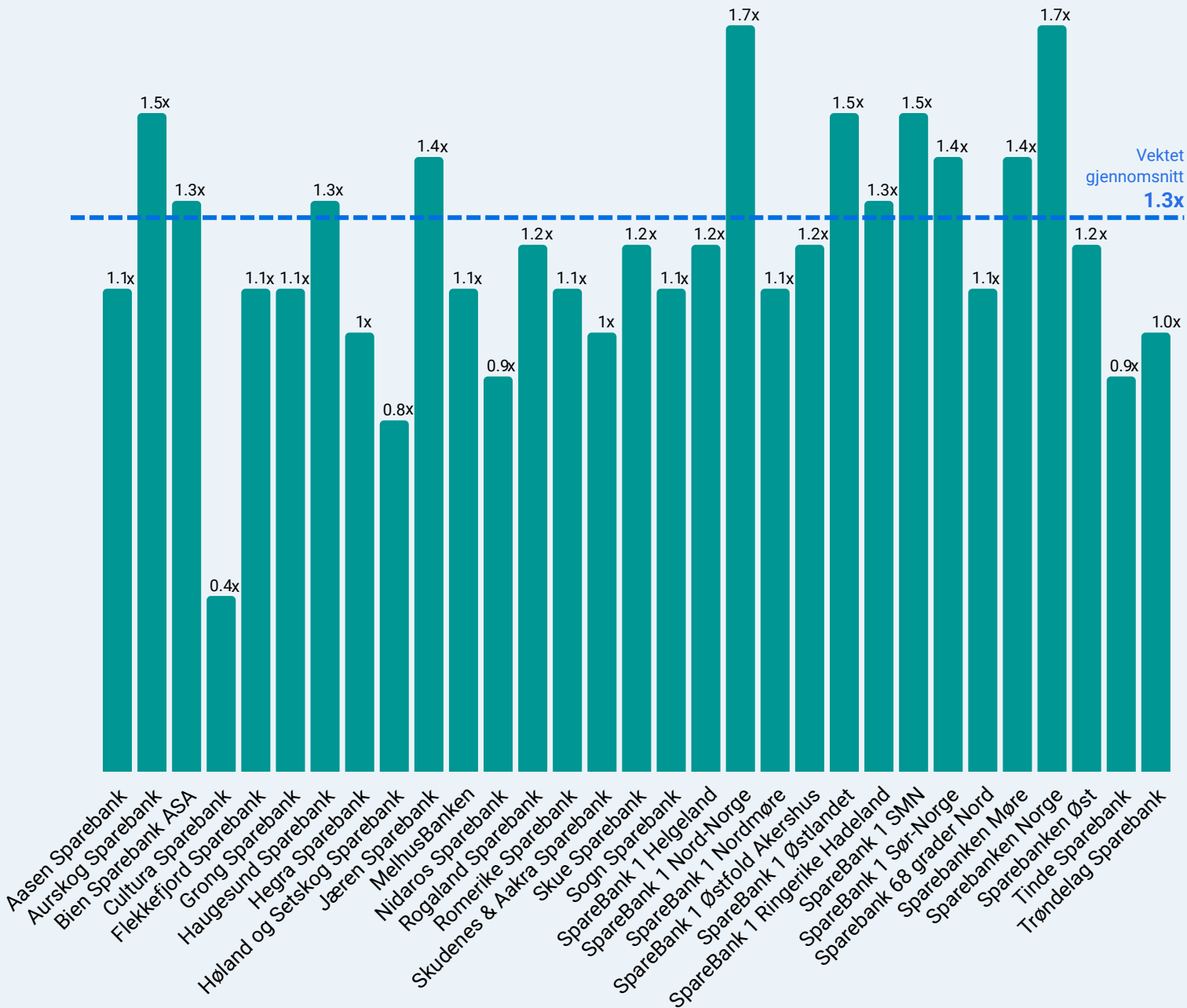
- Prisingen av sparebanker (P/B) henger tett sammen med deres lønnsomhet. Banker som leverer høy egenkapitalavkastning (RoE) blir typisk priset høyere relativt til sin bokførte egenkapital.
- Per nå impliserer en P/B på 1,0x en egenkapitalavkastning på 6,5%. Dette avkastningskravet og median P/B vil likevel endre seg over tid basert på markedsbetingelser og investorers risikoappetitt.
- Det observeres at de største bankene i utvalget gjerne har høyere RoE og høyere P/B-multippel. Forskjellene kan reflektere flere forhold, og må også ses i sammenheng med likviditet og transparens som typisk er høyere for større banker.



Verdsettelse | Multipler

Vi observerer ulikheter i bankenes P/B, men majoriteten befinner seg rundt det vektete snittet

Oversikt over Pris/bok-multipel (P/B) ved årsslutt 2025

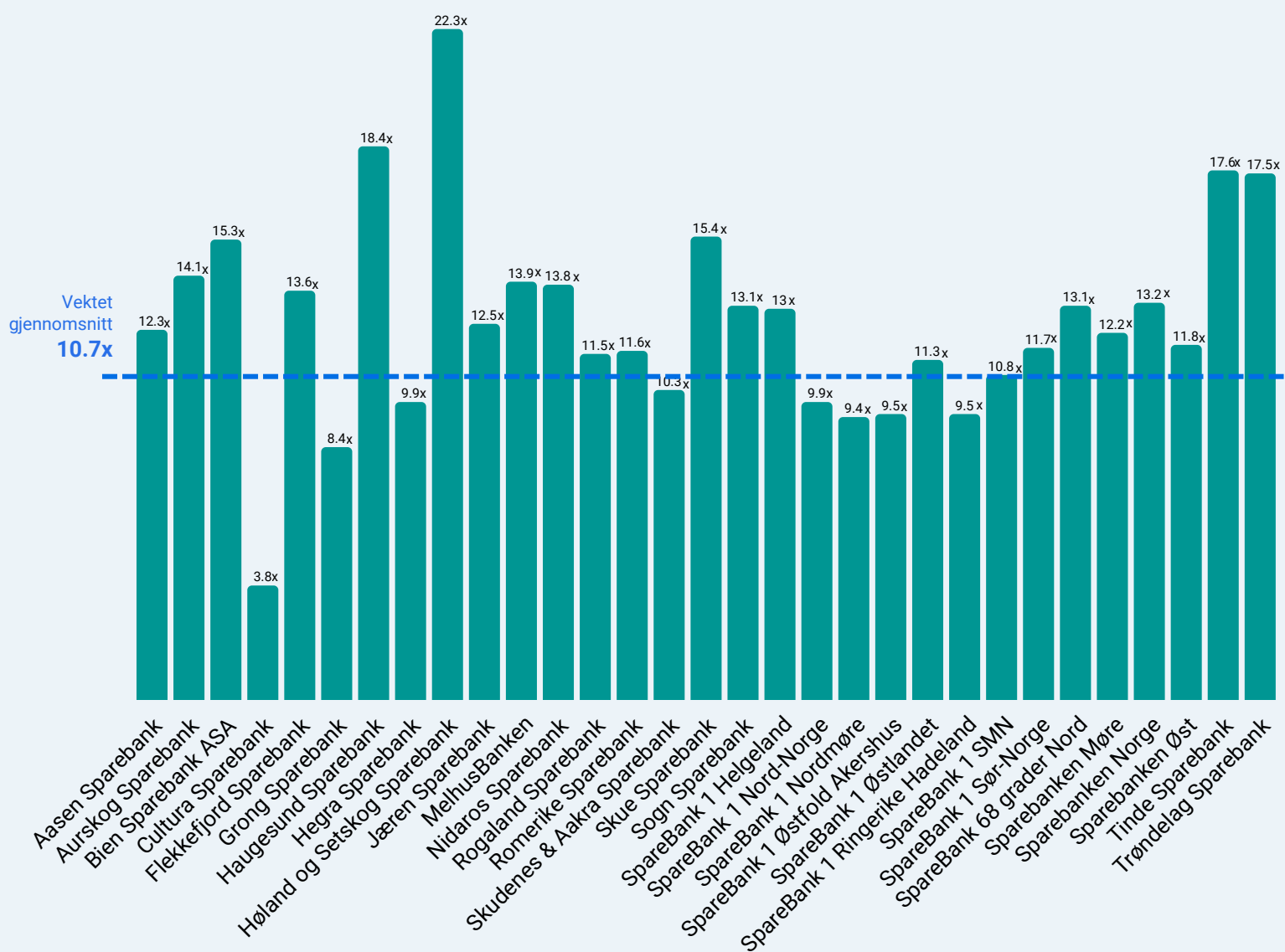


Kilder: Sparebankforeningen, Deloitte analyse

## Verdsettelse | Multipler

Noe variasjon i P/E-multipel, blant annet knyttet til ulike forventninger om inntjeningsvekst

## Oversikt over Pris/inntjenings-multipel (P/E) ved årsslutt 2025



Kilder: Sparebankforeningen, Deloitte analyse



Sparebankrapporten  
2025

**PRODUKT-  
SELSKAPENE OG  
INNTEKTS-  
DIVERSIFISERING**

## Produktselskaper og inntektsdiversifisering | Nylige hendelser

# Produktmarkedene går gjennom betydelig konsolidering, og sparebankene navigerer nye alliansekonstellasjoner og økt konkurranse

Konkurranselandskapet i produktmarkedene endrer seg, og konsolideringen har gitt et marked med færre og større aktører. Utviklingen kan påvirke hvordan sparebankene velger å organisere produktsamarbeidet sitt, herunder bruk av eksisterende allianser, nye konstellasjoner eller andre samarbeidsformer.

### EIKA OG FREMTIND FUSJONERER

**eika.**  **Fremtind**

Sparebankalliansenes posisjon i skadeforsikring styrkes gjennom fusjonen, mens DNB beholder en betydelig eierandel.

#### NY EIERSTRUKTUR



<b>51.4%</b> SB1-gruppen	<b>28.5%</b> DNB	<b>20.1%</b> Eika-gruppen
-----------------------------	---------------------	------------------------------

### FORMALISERING AV BANKSAMARBEID: FRENDEGRUPPEN

 **Frende**

 **Frende**  **NORNE**  **BOREA**  **balder betaling**  **VERD boligkreditt**  **Brage Finans**

Frendegruppen formaliseres som en ny konstellasjon, ved siden av Eika-gruppen og SpareBank 1-alliansen.

 17 banker	 ~1 mill. kunder i Norge	 Bredt spekter av produktselskaper
--	---	--

Dette konsoliderer markedet ytterligere og skaper en ny stor og betydningsfull spiller. Gruppen eier en rekke produktselskaper som medlemsbankene kan benytte i sitt kundetilbud.

### FRENDE OVERTAR SYV BRANNKASSER FRA GJENSIDIGE

 **Frende**

 **brannkassen**

Syv brannkasser inngår samarbeid med Frende fra 2026, etter tidligere samarbeid med Gjensidige.



Bidrar til økt distribusjonsrekkevidde for Frende.

### FRENDE KJØPER GRANNE FORSIKRING

 **Frende**

 **Granne forsikring**

Frende utvider sin forsikringsportefølje gjennom oppkjøp.



Bygger ytterligere skala gjennom oppkjøp.

### FRENDE KJØPER BOREA ASSET MANAGEMENT

 **Frende**

 **BOREA ASSET MANAGEMENT**

Frendegruppen posisjonerer seg innen fondsproduksjon.



Tar del i verdiskapningen innen fondsproduksjon som kan distribueres til medlemsbankene.

Kilder: Deloitte analyse

## Produktselskaper og inntektsdiversifisering | Sentrale tema

### Konsolideringen i produktmarkedene aktualiserer fire sentrale tema for sparebankene

Konsolidering i produktmarkedene har implikasjoner for sparebankene på tvers av blant annet livs- og personforsikring, skadeforsikring og fondsforvaltning. Fire tema fremstår som særlig relevante for sparebankene fremover:



Endringer i produktselskapsmarkedene kan påvirke bankenes rolle i kundereisen og deres evne til å realisere inntekts- og kunde verdi på tvers av produktområder. Dette gjør valgene knyttet til samarbeid, integrasjon og distribusjon mer strategisk viktige enn tidligere.

#### Nye konstellasjoner

- Fremveksten av Frendegruppen og etableringen av Sparebanken Norge gir sparebankene flere alternativer i samarbeidslandskapet
- For den enkelte bank vil valg av samarbeidsstruktur måtte ses i lys av kundebase, forretningsmodell og strategiske vurderinger

#### Integrerte kundereiser

- Flere allianser investerer i tettere integrasjon mellom bank- og produkttjenester. Sømløse kundereiser på tvers av bank og produktselskap kan ha betydning for kundeloyaliteten
- Samspillet mellom bank og produktselskap har fått økt betydning, utover selve produktutvalget

#### Skala og teknologiinvesteringer

- Større produktselskaper har mulighet til å investere mer i teknologi og produktutvikling enn enkeltbanker
- Samtidig kan ny teknologi, særlig KI, gjøre avanserte løsninger mer tilgjengelige også for mindre aktører. Hvordan dette gapet utvikler seg vil avhenge av hvor raskt de ulike aktørene evner å ta i bruk nye verktøy

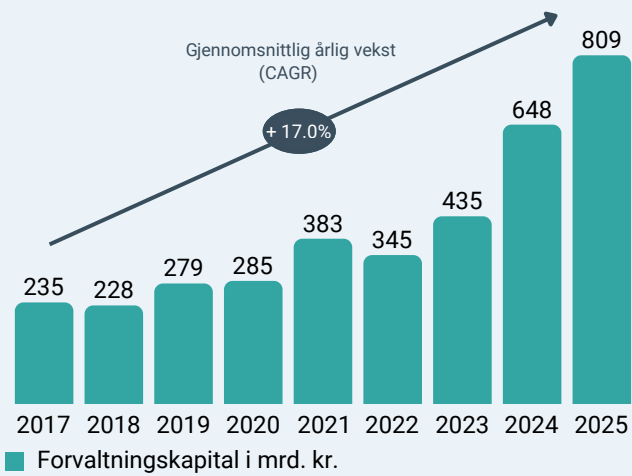
#### Kundeeierskap og tillit

- EPSI 2025 viser stor variasjon i kundetilfredshet. Rapporten peker på at kunder kan oppleve usikkerhet om hvem de er kunde hos dersom kundereisen på tvers av bank og produktselskap ikke fremstår som sømløs og sammenhengende

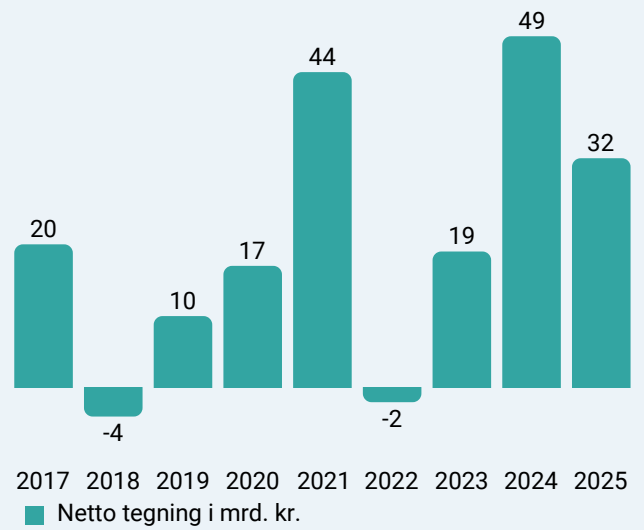
Produktselskap | Sparing og fondsforvaltning (1/2)

Privat fondssparing er et marked i vekst, og sparebankene har økt fokus på området

Forvaltningskapital personkunder

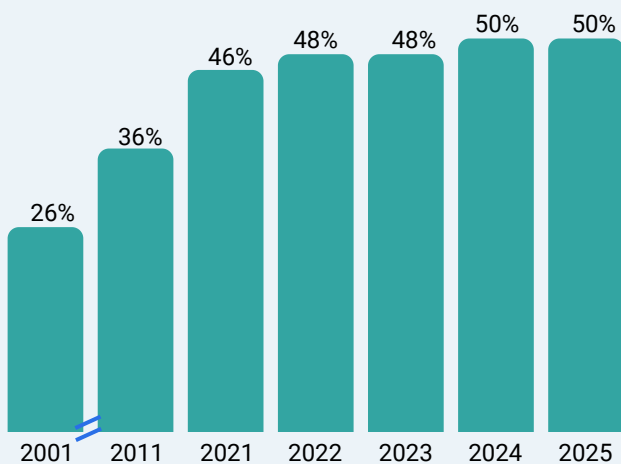


Netto tegning personkunder



Andel av befolkningen som sparer i fond

Total fondssparing



Fondssparing fordelt på aldersgrupper



Kilder: Verdipapirfondenes Forening, Opinion, Deloitte analyse

## Produktselskap | Sparing og fondsforvaltning (1/2)

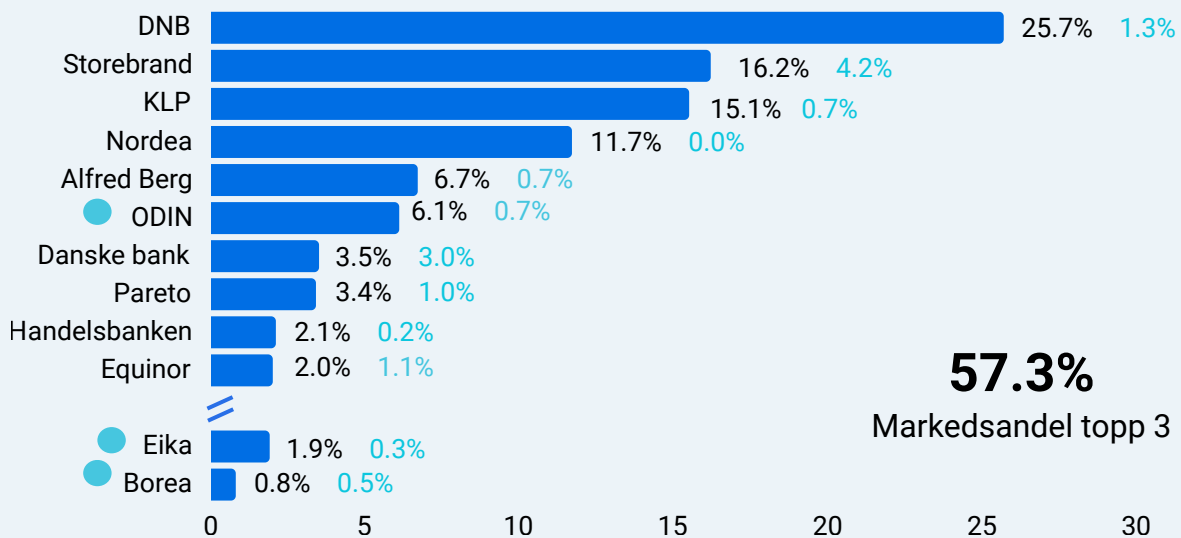
### Kommentarer

- Privat fondssparing har økt betydelig de siste årene, med en gjennomsnittlig årlig vekst på 36% fra 2023. Økningen ses i lys av omlegging av pensjonssystemet i Norge, økt digitalisering av spareproduktene og sterk avkastning. Innføringen av Egen pensjonskonto har også åpnet for at pensjonssparing kan flyttes til kundens foretrukne pensjonsselskap.
- Andelen av befolkningen som sparer i fond har nesten doblet seg fra 26% i 2001 til 50% i 2025, i takt med økt finansiell bevissthet og behov for langsiktig formuesoppbygging. Aldersgruppen 30–39 år viser særlig sterk vekst.
- Positiv netto tegning på 32 mrd. kroner i 2025 indikerer fortsatt etterspørsel etter fondssparing, og markerer en normalisering etter netto innløsning i 2022, som primært skyldtes markedsturbulens og strammere privatøkonomi. Vi ser en tilsvarende trend i befolkningens sparerate.
- Spareavtaler og spareprofiler (forhåndsdefinerte fondsporteføljer) er populære produkter. Til tross for at kundenes kompetanse innenfor fondssparing er økende, har mange fortsatt nytte av rådgivning for å velge riktig sparestrategi.
- Veksten vil trolig fortsette gjennom 2026, blant annet knyttet til økt bevissthet om fondssparing og pensjonssparing, og sparebankenes økte fokus på området.

## Produktselskap | Sparing og fondsforvaltning (2/2)

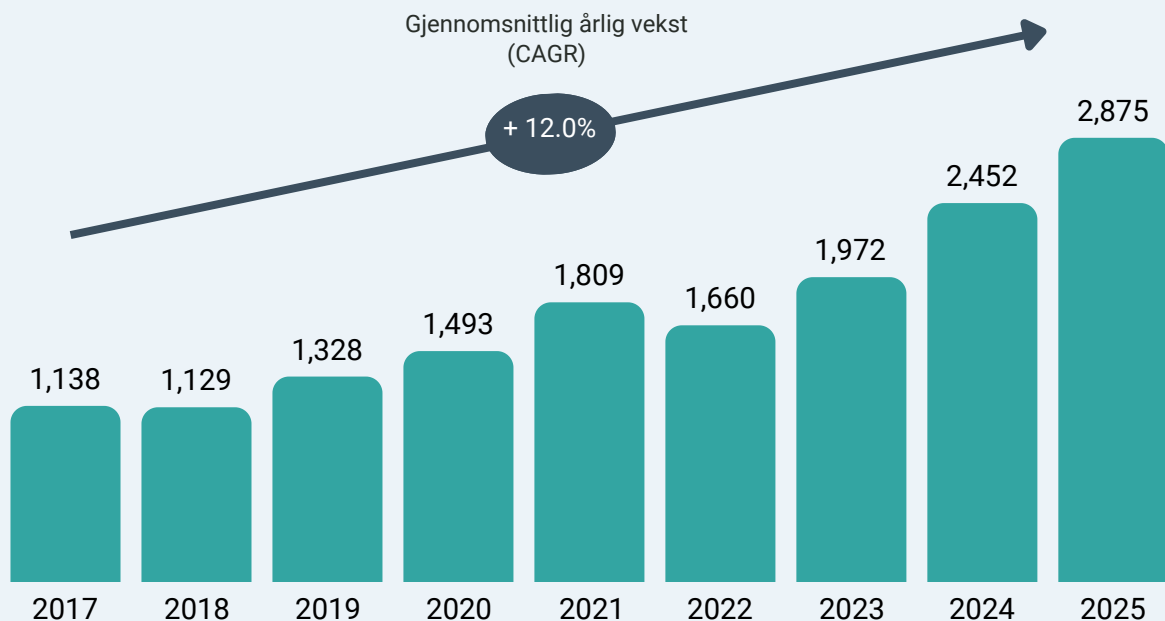
Sparebankene har en liten andel av fondsforvaltningen, men viser økende ambisjoner

### Markedsandel %, forvaltningskapital



% 12-måneders endring i prosent

### Forvaltningskapital, totalmarkedet



■ Forvaltningskapital i mrd. kr.

Kilder: Verdipapirfondenes Forening, Deloitte analyse

## Produktselskap | Sparing og fondsforvaltning (2/2)

### Kommentarer

- Fondsforvaltningssegmentet er dominert av «spesialister» og større finanskonsern, med DNB, Storebrand og KLP blant de største aktørene.
- Markedet blant mindre aktører er fragmentert, og sparebankenes tilstedeværelse er begrenset. Kun ODIN Forvaltning er blant de ti største aktørene med 6,1% av totalmarkedet. Eika Kapitalforvaltning og Borea Kapitalforvaltning hadde markedsandeler på henholdsvis 1,9% og 0,8% per desember 2025.
- Sparebankalliansene har økt fokuset på spareområdet og fondsforvaltning de siste årene. Dette illustreres blant annet av Frende-bankenes oppkjøp av Borea for å satse på fondsforvaltning.
- Totalmarkedet for fondsforvaltning har hatt en gjennomsnittlig vekst på 21% de siste tre årene. Både nettotegning og avkastning har vært høye. Markedet har fått økt strategisk betydning for sparebankene som distributører og som eiere av egne fondsforvaltere.



*Vi opplever stor interesse for å få mer kunnskap om sparing og investering. Det er viktig for oss å kunne dele kompetanse og gi kundene bedre forståelse av hvordan markedene fungerer.*

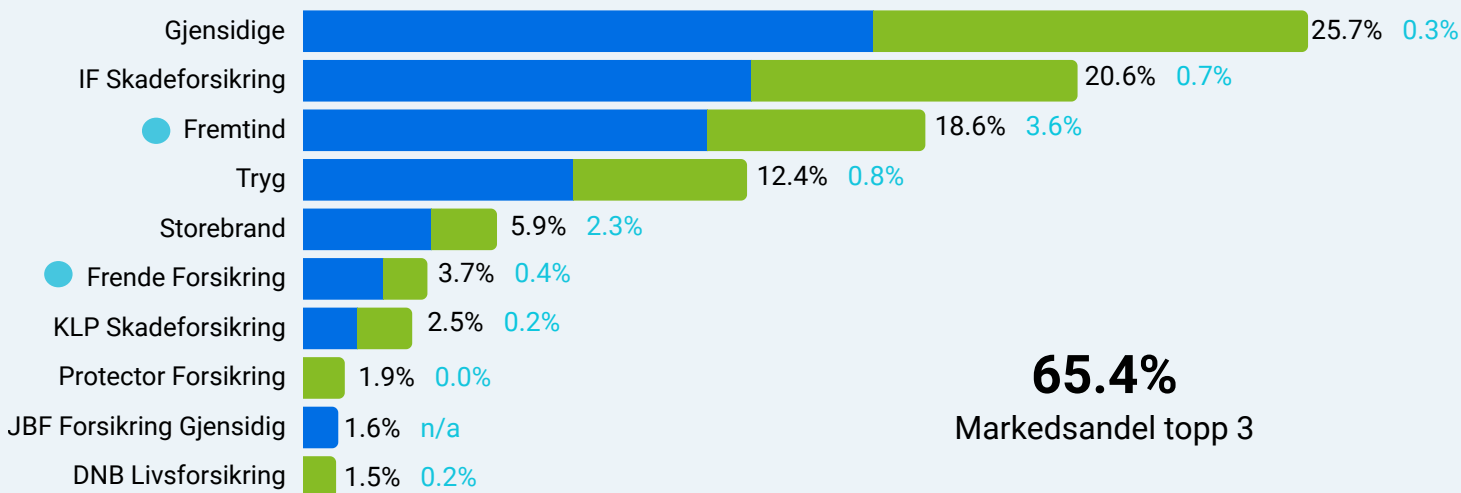
Evy Ann Hagen,  
Administrerende banksjef i Aurskog Sparebank



Produktselskap | Skadeforsikring

SpareBank 1 og Eika er en del av Fremtind sammen med DNB, mens Frende har et eget skadeselskap

Markedsandel %, bestandspremie (Top 10)

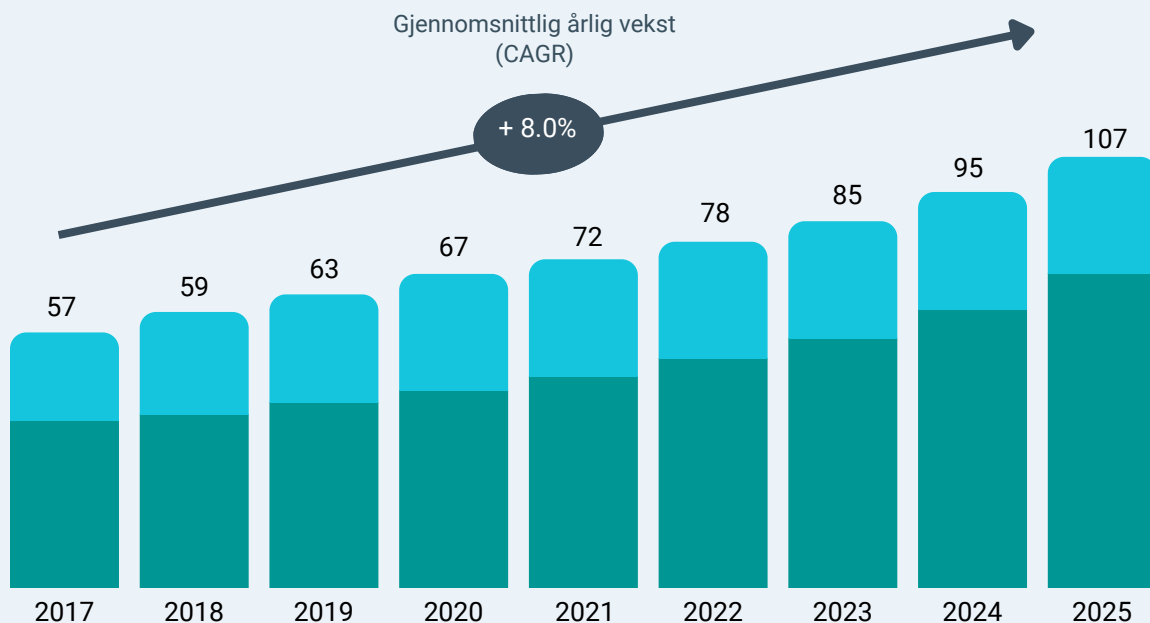


**65.4%**  
Markedsandel topp 3

■ Privat ■ Næring % 12-måneders endring i prosent

Merknad: Fremtind inkluderer Eika fra 2024 Q4

Bestandspremie, landbasert forsikring



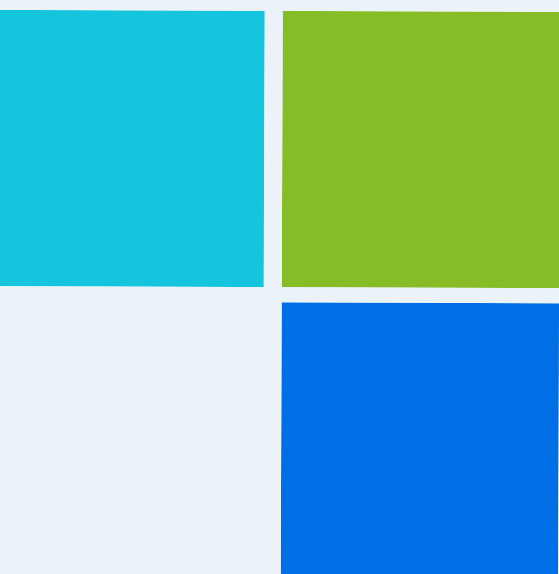
■ Privat ■ Næring

Kilder: Finans Norge, Deloitte analyse

## Produktselskap | Skadeforsikring

### Kommentarer

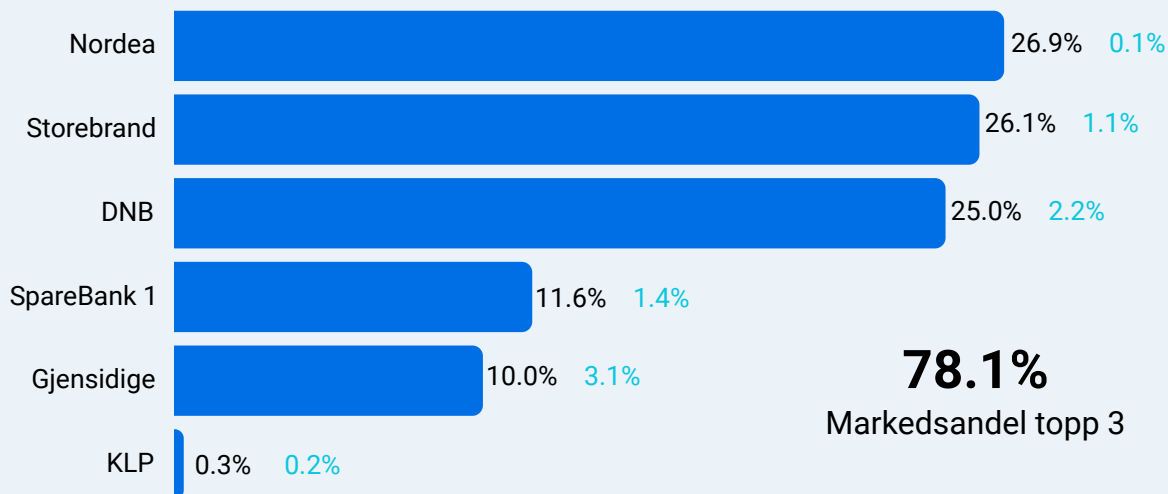
- Bestandspremiene for landbasert skadeforsikring har vokst med 13% gjennomsnittlig årlig vekst (CAGR) de siste tre årene. Dette knyttes i hovedsak til prisøkninger som følge av kostbare skadeoppgjør snarere enn en økning i antall forsikringer.
- Markedskonsentrasjonen i skadeforsikringsmarkedet er høy. De tre største aktørene dekker 65,4% av markedet – en marginal reduksjon på 0,3 p.p. fra 2024.
- Gjennom fusjoner og oppkjøp har sparebankene bygget posisjon i markedet. Fremtind er resultatet av en konsolidering hvor DNB, SpareBank 1 og senere Eika gikk sammen for å oppnå større skala.
- Forsikringsmarkedet har hatt høy vekst de siste årene. De største forsikringskategoriene er motorkjøretøy og byggforsikring.



## Produktselskap | Livs- og pensjonsforsikring

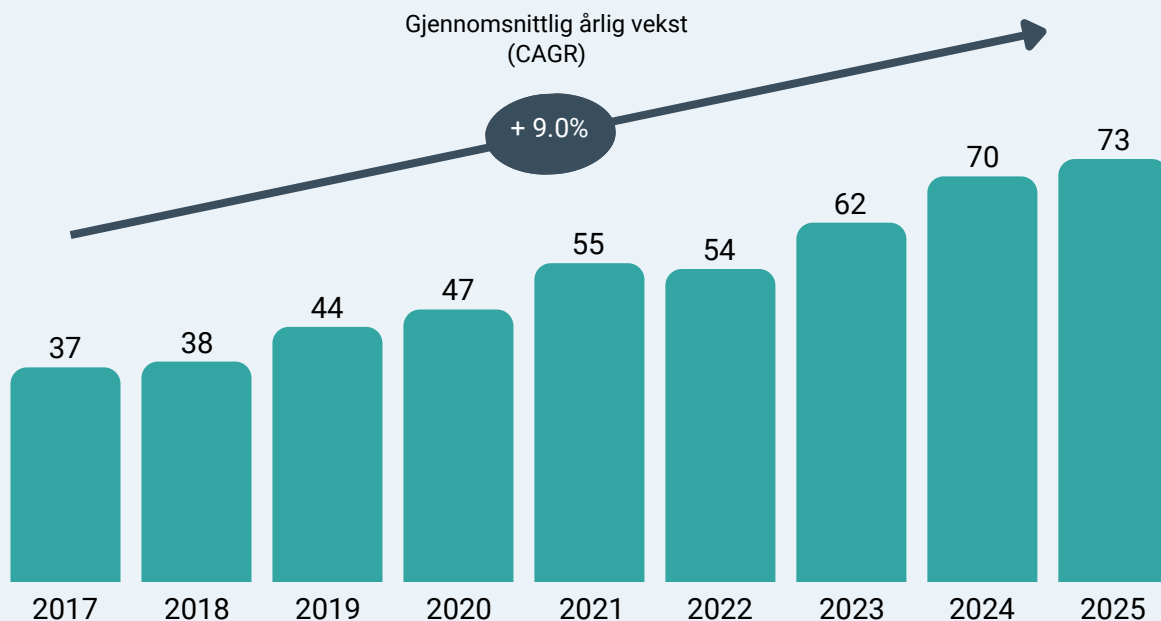
Markedet for livs- og pensjonsforsikringer domineres av noen få, store aktører

### Markedsandel %, brutto forfalt premie for produkter med investeringsvalg



% 12-måneders endring i prosent

### Brutto forfalt premie, produkter med investeringsvalg



■ Premie i mrd. kr.

Kilder: Finans Norge, Deloitte analyse

## Produktselskap | Livs- og pensjonsforsikring

### Kommentarer

- Markedet for livs- og pensjonsforsikring er et svært konsentrert marked, med Storebrand, Nordea og DNB som de tre største aktørene som til sammen står for 78,1% av brutto forfalt premie i desember 2025. Markedet er skaladrevet, og lønnsomheten påvirkes av kostnadseffektivitet, distribusjonskraft og volum.
- Sparebankenes markedsandel som leverandører er begrenset, med SpareBank 1 Forsikring på 11,6% av det totale markedet. Både de frittstående sparebankene og Eika distribuerer livs- og personforsikring.
- De frittstående sparebankene (gjennom Frende) solgte pensjonsporteføljen sin til Nordea i 2020 og etablerte en distribusjonsavtale gjennom Frende-bankene. Eika fungerer tilsvarende som distributør for Storebrand.
- Brutto forfalt premie fra produkter med investeringsvalg har økt gjennomsnittlig med 9% de senere årene, i lys av overgang til innskuddspensjon, noe økte pensjonssatser i bedriftene og økt privat pensjonssparing.
- Flere aktører, inkludert sparebankallianser, har søkt fusjoner og partnerskap for sine produktselskap, blant annet for å bygge skala og bedre lønnsomhet for eierne.

## Produktselskaper og inntektsdiversifisering I Modeller for integrasjon (1/2)

Tettere samarbeid mellom bank og produktselskap er et utviklingstrekk i sektoren, med ulike modeller for integrasjon



Flere strukturelle utviklingstrekk har gjort samarbeid mellom bank og produktselskap til et viktigere tema for sektoren i 2025.

### Endrede kundeforventninger

Kunder forventer i økende grad personaliserte produkter og enklere kundereiser. Banker og forsikrings- og pensjonsselskaper utvikler integrerte tjenester og tilpassede tilbud for å møte dette.

### Økosystemer innen finansielle tjenester

Digitalisering og bedre utnyttelse av kundedata har gjort det mulig å bygge integrerte finansielle tilbud. Dette kan motvirke prispress på enkeltprodukter ved at bankene kan tilby et bredere sett av komplementære tjenester som gir merverdi for kundene.

### Teknologi og nye aktører

Nye aktører tar i bruk teknologi og KI på måter som påvirker konkurransebildet, særlig på pris og brukervennlighet. Konsolidering mot felles bankplattformer gjør digital integrasjon mellom bank og forsikring teknisk enklere, men introduserer samtidig konsentrasjonsrisiko knyttet til at flere selskaper deler samme kjerneleverandør.

### Datadeling mellom bank og produktselskap

Innenfor rammene av personvern, taushetsplikt og gyldig behandlingsgrunnlag kan bedre bruk av kundedata bidra til mer relevante tilbud og bedre kundereiser.

## Produktselskaper og inntektsdiversifisering I Modeller for integrasjon (2/2)



Bankassuransepartnerskap er på vei mot dypere integrasjon

Integrasjon i dag kan variere fra delte salgskanaler til full integrasjon i et felles økosystem

Tettere integrasjon kan gi enklere kundereiser og bredere kundetilbud, men modellene vil variere mellom banker og allianser\*

### Delte salgskanaler

Bank og produktselskap deler tilgang til hverandres kundebase, kundedata, segmentering og salgskanaler for salg av eksisterende produkter.

### Komplementære tilbud

Bank og produktselskap tilbyr utfyllende produkter til hverandres kunder, men beholder separat drift og kundeservice.

#### Å gå fra delte salgskanaler til komplementære tilbud forutsetter blant annet...

- Bruk av delt kundeinnsikt og segmenteringslogikk
- Effektiv salgs- og tjenesteprosess
- Klar insentivstruktur for selgere
- En strukturert salgsmoell

#### Å gå fra komplementære tilbud til integrerte produkter og tjenester forutsetter blant annet...

- Teknologisk integrasjon med bankens system
- Delt veikart for produktutvikling og kundeservice
- Partnerskapsorientert driftsmodell
- Integrasjon av rådgivningsprosessen

### Integrerte produkter og tjenester

Integrerte kundetilbud med sammenhengende kundeopplevelse på tvers av produkttyper og distribusjonskanaler. Koordinert drift kan gi økt effektivitet og lavere kostnader.

### Fullskala finansplattform

Delt plattform med felles driftsmodell som tilbyr et bredt sett av komplementære produkter og tjenester. Ofte organisert som et eget selskap med delt eierskap fra de deltakende aktørene.

\*Kilde: The Future of Small Business Insurance; Deloitte analyse



Sparebankrapporten  
2025

# RAMMEVILKÅR OG TEKNOLOGI

## Strategisk tema I Regulatorisk press (1/2)

### Et fortsatt krevende regulatorisk landskap



#### Regulatorisk landskap EU

Etter finanskrisen i 2008 ble det utviklet et omfattende regulatorisk rammeverk gjennom Basel-reformene, med formål om å øke bankenes soliditet og bidra til finansiell stabilitet. CRR3 trådte i kraft i EU 1. januar 2025 og innebærer slutføringen av Basel III-rammeverket, herunder ny standardmetode for kredittrisiko, risikovektgulf og ny metode for operasjonell risiko. Implementeringen er fortsatt pågående og forventes ikke å være fullt ut fasett inn før utgangen av 2032. Parallelt har EU lansert et bredere forenklingsarbeid («omnibus»-pakker) med mål om å redusere kompleksitet og rapporteringsbyrde. Effektene for finanssektoren ventes først realisert i 2026 og 2027.



#### Regulatorisk landskap Norge

Norske kapitalreguleringer ble gjennom EØS-avtalen oppdatert med CRR3 fra 1. april 2025. Endringen ga redusert risikovekt for sikre boliglån fra 35% til 20% etter standardmetoden, for lån innen 55% belåningsgrad. Dette løftet kapitaldekningen i deler av sektoren, særlig for standardmetodebankene, som utgjør majoriteten av norske sparebanker. Samtidig ble gulvet for IRB-bankenes risikovekt på boliglån hevet fra 20% til 25% fra 1. juli 2025. Finanstilsynet skal levere sin vurdering av dagens risikovektgulf for bolig- og næringseiendomslån til Finansdepartementet innen 18. september 2026.



#### Finansiell kriminalitet (AML)

EU vedtok i 2024 et nytt AML-rammeverk med en sentral myndighet (AMLA) og et felles europeisk regelverk («single rulebook»). AMLA ble formelt etablert i 2025 og skal fra 2028 ha direkte tilsyn med utvalgte finansforetak. Norge vil gjennom EØS-avtalen måtte implementere det nye rammeverket, som introduserer skjerpede krav til risikobasert tilsyn, kundekjennskap og rapportering. Parallelt har Finanstilsynet gjennom 2025 vist økt aktivitet i sin tilsynsvirksomhet med merknader til kredittpraksis og risikostyring i enkelte norske sparebanker. Investeringer i AML-kompetanse og teknologi har gjennom 2025 fått økt betydning på tvers av sektoren, og er et område der fellesløsninger og samarbeid kan spille en viktig rolle.

## Strategisk tema I Regulatorisk press (2/2)



### Sparebank- utvalget

Sparebankutvalgets utredning «Norske sparebanker – tradisjon og tilpasning» har preget rammevilårsdebatten gjennom hele 2025. Høringsfristen gikk ut 3. februar 2025, og forslagene berører flere fundamentale forhold ved sparebankenes egenart, herunder kundeutbytte, kapitalstruktur for egenkapitalbevisbanker og reguleringen av sparebankstiftelsene. Et betydelig antall aktører avga hørings svar i saken, og den ligger nå til behandling i Finansdepartementet. Det er ventet at departementet sender sine vurderinger til Stortinget i løpet av høsten 2026. Utfallet av den politiske behandlingen kan få stor betydning for hvordan sparebankene vil innrette sin kapital- og eierstruktur i fremtiden.



### Operasjonell motstands- dyktighet og bærekraft

Regulatorisk fokus på operasjonell motstandsdyktighet har akselerert gjennom 2025. EUs DORA-forordning (Digital Operational Resilience Act) trådte i kraft i EU i januar 2025 og ble gjennomført i norsk rett i 2025. Regelverket skjerper kravene til digital operasjonell motstandsdyktighet, herunder IKT-risikostyring, hendelseshåndtering, testing og tredjepartsrisiko. På bærekraftsområdet ble rapporteringsløpet i 2025 preget av forslag og vedtak om utsettelse og forenklinger, særlig knyttet til CSRD-direktivet. Samtidig har kapital- og tilsynsregelverket i økende grad løftet ESG- og klimarisiko inn i bankenes ordinære risikostyring. Hvordan disse utviklingstrekkene samlet vil påvirke banker og andre foretak, vil bli tydeligere etter hvert som regelverksarbeidet følges opp.

## Strategisk tema I KI (1/2)

# Hvordan vil KI påvirke sparebanksektoren, og hvilke muligheter åpner seg?

### Hvor står vi nå?



Internasjonale storbanker har gjennom 2025 gått fra KI-eksperimentering til mer strukturerte investeringer med konkrete kostnads- og inntjeningsmål



Dette har løftet markedets forventninger til kostnadseffektivitet og digital kundeopplevelse også for mindre aktører



Sparebanksektoren står overfor det samme teknologiske mulighetsrommet, men med ulik utgangsposisjon hva gjelder skala, ressurser og distribusjonsmodell



I Norge har adopsjonen tatt seg merkbart opp i 2025, men er foreløpig konsentrert om interne produktivitetsverktøy (Copilot/Gemini) og avgrensede piloter snarere enn produksjonssatte løsninger i kjerneprosesser

### Hvor i verdikjeden gir KI mest verdi for sparebankene?



- Volumdrevne oppgaver kan ha betydelig potensial for effektivisering gjennom KI-agenter
- Internasjonale erfaringer viser at det særlig er innen volumdrevne, regelbaserte prosesser at automatisering gjennom KI-agenter har gitt målbare gevinster i 2025. Realisert effekt avhenger av prosessenenes modenhet, datakvalitet og organisatorisk evne til omstilling
- Flere nordiske banker har i 2025 implementert spesialtilpassede KI-agenter innen KYC/AML, kredittprosesser, rapportering og dokumentbehandling

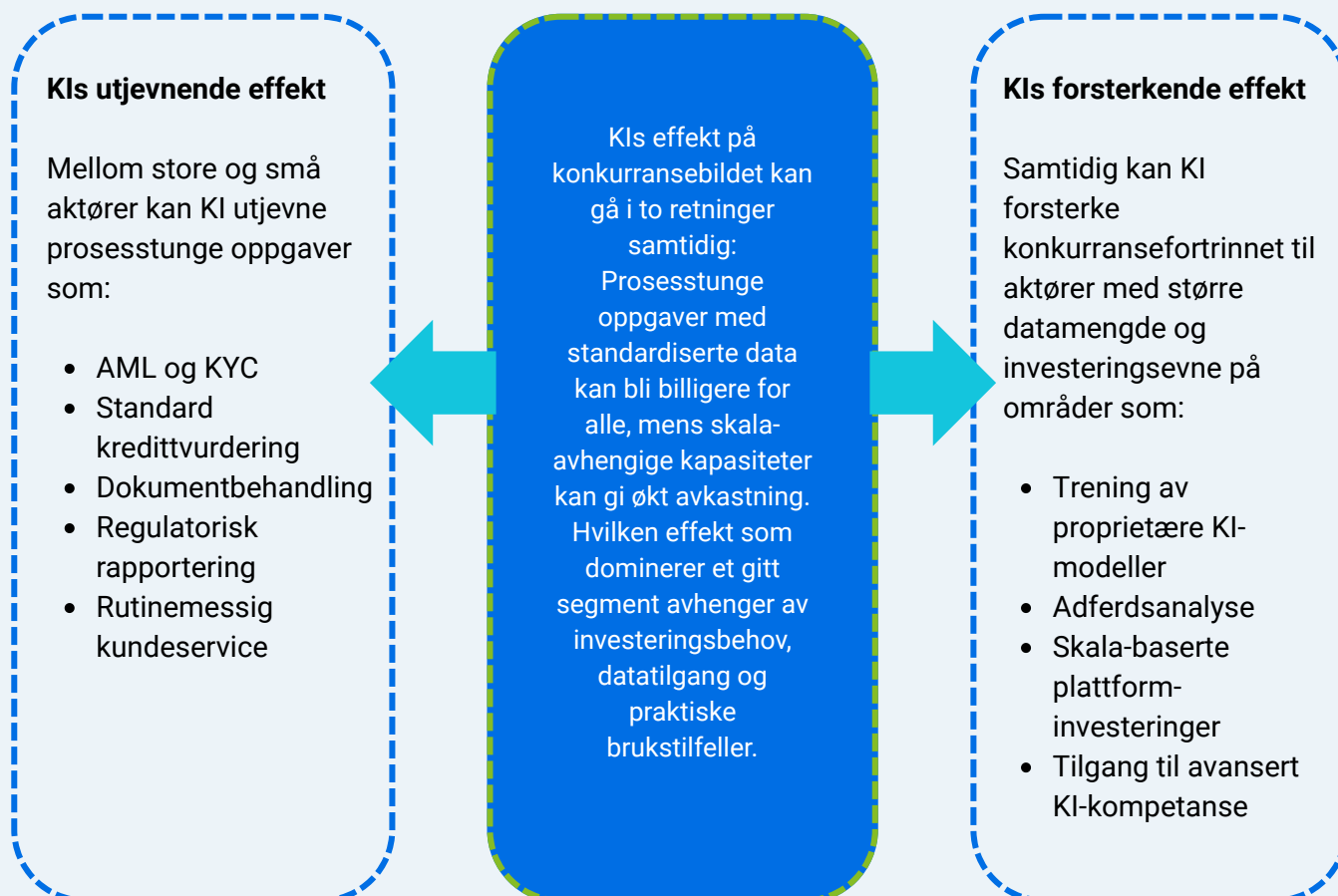
- I rådgivningsoppgaver brukes KI hovedsakelig som støtteverktøy for rådgiveren snarere enn som erstatning
- Enkelte norske sparebanker implementerer nå KI-verktøy og agenter på områder som saksnotater, dokumentanalyse, rådgiverstøtte (chatbot) og risikovurderinger. Disse er i stor grad drevet frem gjennom alliansene

- KI-løsninger direkte i kundeinteraksjonen kan også gi effektiviseringsgevinster for både kunden og banken.
- Samtidig uttrykker kunder fortsatt skepsis til chatboter og automatiserte løsninger. Kunder som har hatt personlig rådgiverkontakt rapporterer høyere tilfredshet enn de som ikke har hatt det<sup>1</sup>, noe som er relevant for hvordan KI brukes i ulike kundesegmenter

1: EPSI-undersøkelsen 2025

## Strategisk tema I KI (2/2)

### Hvordan kan KI endre konkurransebildet?



### Alliansestrukturen som strategisk premiss

Investeringene som kreves for å bygge moderne KI-funksjonalitet er betydelige, og hvordan sparebankene møter dette vil variere med deres strukturelle utgangspunkt:

- **Større sparebanker med egen skala** kan investere på egen hånd, men står ofte overfor en integrasjonsfase på tvers av fusjonerte enheter og produkselskaper
- **For mange banker i allianser og samarbeidsstrukturer** vil utviklingen av KI-kapasitet være nært knyttet til fellesløsninger, allianser og leverandørmarkedet, samt hvordan kostnader og gevinster fordeles internt i alliansen.
- **Mindre banker og banker utenfor de største samarbeidsstrukturene** kan ha et annet utgangspunkt for å realisere større KI-investeringer. Samtidig vil utviklingen av fellesløsninger, leverandørmarkedet og praktiske brukstilfeller få stor betydning for hvordan teknologien faktisk påvirker konkurransebildet



SILD - FISK

ALFRED SKULSTAD

O. STORHEIM



ENHJØRNINGEN

SJOBODEN

# Bidragsyttere

**Deloitte.**

**Nikolai Herlofson Finne**

Director

Deloitte

**Ramin Mansuri Esmali**

Manager

Deloitte

**Torje Johansen**

Senior Consultant

Deloitte

---

 **Sparebankforeningen**

**Lejla Grinde**

Kommunikasjons- og bankanalysessjef

Sparebankforeningen

---

 **Bankeye**

**Tomas Oliver Waldal Verstad**

Daglig leder

Bankeye



KONG HARALD  
TROMSØ

# Kontaktinformasjon

## **Nikolai Herlofson Finne**

Director

Deloitte

+47 995 00 709

nfinne@deloitte.no

---

## **Therese Riiser**

Administrerende direktør

Sparebankforeningen

+47 940 50 886

therese.riiser@sparebankforeningen.no

## **Lejla Grinde**

Kommunikasjons- og bankanalysesjef

Sparebankforeningen

+47 922 00 394

lejla.grinde@sparebankforeningen.no

---

## **Tomas Oliver Waldal Verstad**

Daglig leder

Bankeye

+47 402 35 457

tomas@bankeye.no

