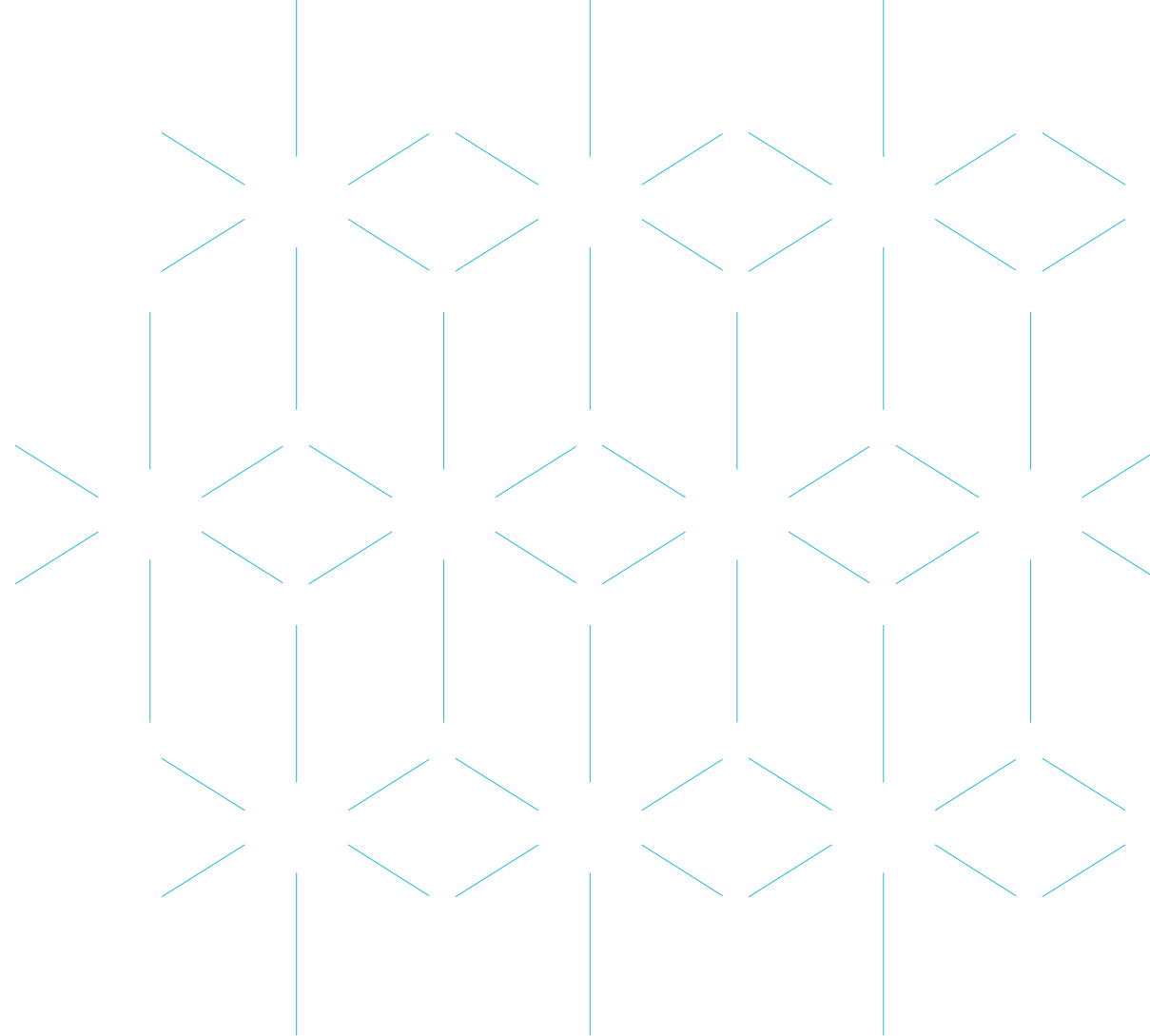


Markedsrapport **Bank SMB**

VÅR 2021



cicero
PART OF ITERA

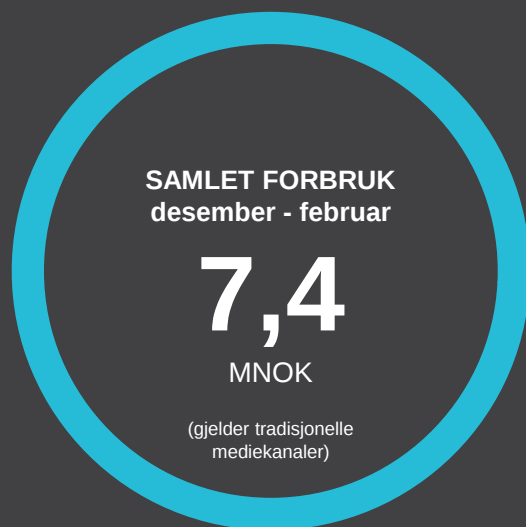
Innhold

04	I korte trekk
05	Cicero mener
07	Pris
10	Produkt og tjeneste
21	Marked
51	Markedsføring
58	Kunde
76	Regelverk
86	Norden

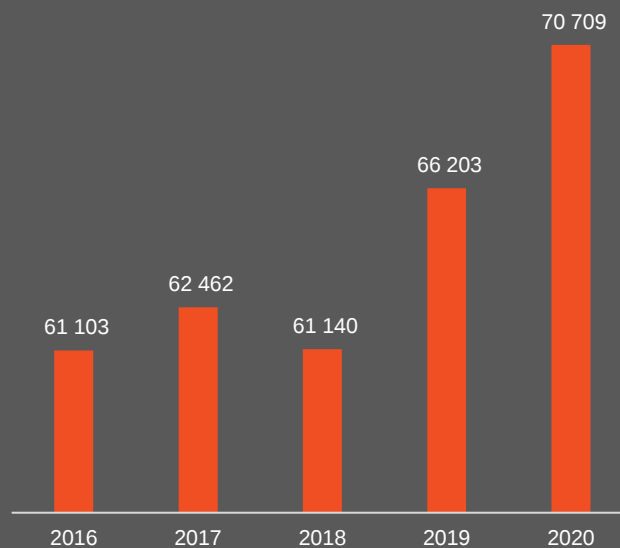
Nøkkeltall

Vår 2021

Produkter og tjenester innen BM ble markedsført for 7,4 MNOK fra desember til februar



Det ble registrert over 70 000 nye foretak i 2020. Over halvparten av disse var enkeltpersonforetak



Monner tilbyr de beste innskuddsrentene for både 100 000, 500 000 og én million kroner



I korte trekk Vår 2021

Pris og produkt

Visma lanserer bedriftslån i Sverige, og vi har laget en oversikt over innskuddsrenter i bedriftsmarkedet

- Monner tilbyr best innskuddsrente for innskudd på både 100 000, 500 000 og én million kroner. For alle innskudd er renten 1,1 prosent
- Visma Finance skal innen kort tid tilby bedriftslån til aksjeselskaper i Sverige, som ikke krever at bedriften sender inn lånesøknad først
- DNB ønsker å premiere miljøvennlige utbyggere med billigere lån. Samtidig vil de heve renten for aktører som ikke innfrir miljøkravene
- Med unntak av SpareBank 1 Mobilbank Bedrift rangeres bankenes bedrifts-apper lavt

Marked

DNB ønsker å kjøpe Sbanken. SR-Bank kjøper Tveit Regnskap, et av landets største regnskapshus

- DNB ønsker å kjøpe Sbanken og har tilbudt 11,1 milliarder for selskapet
- SpareBank 1 SR-Bank Forretningspartner kjøper majoriteten av Tveit Regnskap
- Sbanken er nå tilgjengelig for integrering i regnskapssystemet PowerOffice Go
- Etter en eksplosjon av nye bedrifter på deres aksjehandelsplattform, har DNB Markets vært nødt til å innføre midlertidig inntaksstopp
- Schibsted går inn med 19,5 millioner kroner i det norske fintech-selskapet Fixrate

Markedsføring

DNB setter fokus på behovet for bærekraftige og fremtidsrettede løsninger for havnæringen

- DNB er aktuelle med «Havgapet» – en ny markeds kampanje som setter fokus på havnæringen og behovet for investeringer i bærekraftige løsninger
- Bankene har totalt brukt 7,4 millioner kroner på markedsføring mot bedriftsmarkedet i desember, januar og februar. DNB brukte mest med 3,6 millioner kroner
- DNB tok andreplassen i kåringen «Årets Markedsfører 2020», kun slått av fagforeningen Tekna

Kunde og regelverk

SMB Norge klager det norske rettsvesenet inn til Europarådet, og SMB-rabatten utsettes igjen

- Finansdepartementet gjorde i februar endringer i finansforetaksforskriften som gir sparebanker fullmakt til å betale utbytte
- Mens EU valgte å fremskynde del to av sin SMB-rabatt til bankene, valgte Norge og resten av EØS å avvente. Nå utsettes utvidelsen av rabatten på ubestemt tid
- SMB Norge hevder LO og NHO har fått oppnevnt meddommere som gjennomgående har dømt i deres favør i arbeidsrettssaker
- Finansforbundet oppfordrer Regjeringen til å tilrettelegge for ansatte som ønsker å investere i egen arbeidsplass og mener dagens skatteregler ikke er gode nok

Cicero mener

Er bankene forberedt på morgendagens næringsliv?

Norsk næringsliv er i kontinuerlig endring. Bransjer revolusjoneres, spillereglene endres, og dagens nyskapninger blir fort morgendagens hylleware. Håndteringen av risiko ved utlån har alltid vært en utfordring for långivere. Raske omstillinger, en uforutsett pandemi, og en lynrask teknologisk utvikling der umoden teknologi testes og utforskes, gjør at dette risikobildet endrer seg raskere enn før. Vil et stadig skiftende risikobilde gjøre det ennå vanskeligere for bankene å ta de riktige valgene for fremtiden?



Koronapandemien vil ha varige konsekvenser

Vi begynner nå å se slutten på koronapandemien, og med det følger en forventning om at livene våre vil begynne å normalisere seg mot høsten. Tiden er derfor inne for at bankene gjør en grundig vurdering av sin utlånsportefølje. En rekke bransjer vil raskt komme tilbake til en situasjon tilsvarende den de befant seg i før pandemien. For andre næringer vil konsekvensene være mer langvarige eller i verste fall permanente.

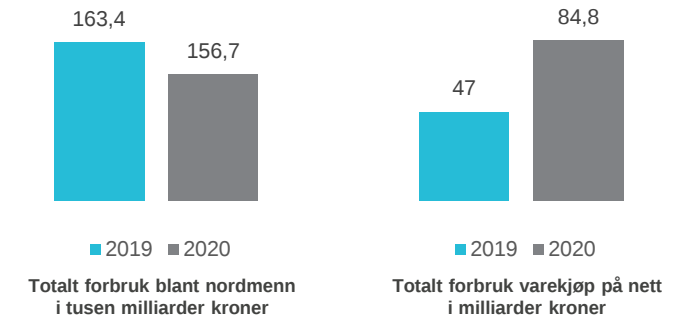
En gjennomgang av bankenes totale utlån til bedrifter viser at utlån til næringseiendom fremdeles er den største posten – med god margin. Selskapene innen denne sektoren har så langt kommet seg helskinnet gjennom pandemien, og Norges Bank var i fjor sommer ute med sine spådommer om at bransjen ikke vil gi store tap for bankene. Vi er ikke like optimistiske når vi forsøker å se ennå lenger frem i tid.

Det må spesifiseres at skepsisen ikke gjelder alle former for næringseiendom. Det er lite som tyder på at markedet for lagerbygg, fabrikker eller offentlige bygg vil endre seg, og bruken av hoteller, restauranter, kinoer og teatre er også forventet å normalisere seg på sikt. Men noen bransjer er nok endret for godt, og det er spesielt to sektorer vi mener kan utgjøre en risiko for økte tap på utlån på sikt.

Økt netthandel utfordrer fysiske butikker

Den første sektoren som vil merke konsekvensen av korona er detaljvarehandelen. Over hele landet har bedrifter innen denne bransjen overlevd på støtteordninger siden mars i fjor, og disse ordningene nærmer seg sluttpunktet. Et år med restriksjoner har ført til både økt utbredelse og økt bruk av netthandel. Selv om mange vil returnere til den lokale skobutikken, er det naturlig å forvente at mange butikker vil slite

fremover. Koronapandemien alene er ikke skyld i dette, men har nok bidratt til en akselerasjon av en allerede pågående trend der netthandel og hjemlevering stadig øker.



Behovet for kontorplasser vil falle

En annen forventet varig konsekvens vil være bruken av hjemmekontor. Det siste året har majoriteten av norske arbeidstakere jobbet hjemmefra, og undersøkelser viser at mange ønsker å jobbe hjemmefra også etter restriksjonene er hevet. Tall fra både YouGov og Instituttet for fremtidsforskning i København viser at nordmenn ønsker økt bruk av hjemmekontor, og McKinsey & Co. spår at nordmenn vil få det som de vil. Konsulentselskapet spår at mer enn 20 prosent av den globale arbeidsstyrken vil bruke majoriteten av sine arbeidsdager borte fra arbeidsplassen. Flesteparten av disse utgjør naturligvis de som jobber bak en dataskjerm og som før pandemien fylte opp landets kontorbygg.

Konsekvensen av en nedgang i behovet for kontorplasser kan medføre lavere inntekter for utleiende, lavere marginer for utbyggere, fall i pris på eksisterende eiendom og en økning i tomme lokaler. Kontorbygg står

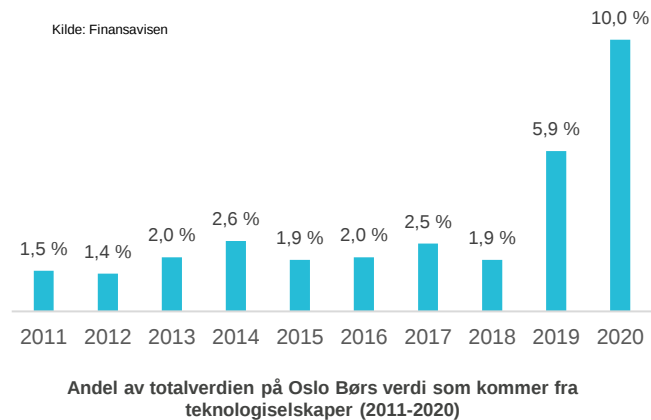


→ i dag for 11 prosent* av landets næringseiendom. En drastisk nedgang i etterspørsel vil få konsekvenser både for eierne av byggene og for banker som har store utlån til denne sektoren. Til nå har vi sett lite til disse konsekvensene. Dette til tross for at hundretusener av kontorplasser har stått nærmest ubrukte og folketomme det siste året. Dette er de naturlige årsaker til. Leieavtaler for kontorbygg har ofte lang varighet og mange bedrifter har hatt større og viktigere fokusområder det siste året. Når bedriftenes leieavtaler utløper vil nok mange ta nye vurderinger av sitt behov for antall kontorplasser. Sannsynligvis lander mange på den samme konklusjonen – de betaler for flere plasser enn de har behov for i en ny normal.

Ny (grønn) teknologi

I tillegg til konsekvensene av pandemien, så vil utviklingen innen andre områder i næringslivet påvirke bankene fremover. Den eksponentielle utviklingen innenfor teknologi virker ikke å avta og teknologisektoren i Norge har de siste årene hatt en stor vekst i både antall selskaper og deres markedsverdier. I slutten av 2020 sto teknologiselskapene for 10 prosent av totalverdien på Oslo Børs. Dette er den høyeste andelen siden før dot-com-boblen sprakk i år 2000, og tallene viser også en ekstremt høy økning fra 2019 og 2018 når denne andelen lå på henholdsvis 5,9 og 1,9 prosent. Benyttes markedsverdi som parameter, ser man den samme utviklingen. De siste to årene har børsnoterte teknologiselskaper økt fra 46 til 283 milliarder kroner.

Denne utviklingen gjenspeiles også hos bankene som de siste årene har økt sine lånesummer til teknologiselskaper. I tillegg har norske banker vært klare på at de ønsker å bidra i det grønne skiftet i årene som kommer. DNB lovet nylig å bidra med totalt 450



milliarder i finansiering av fornybar energi og infrastruktur, og flere banker tilbyr grønne lån eller bedre betingelser til bedrifter som oppfyller visse krav og målene i Parisavtalen.

Vil bankene satse på nye idéer?

Det er ingen tvil om at mange norske banker ønsker å bidra i det grønne skiftet og å styrke teknologitunge selskaper. Men i hvilken grad er denne støtten forbeholdt modne næringer og sektorer som bankene har god kjennskap til fra før? Det er kun positivt at bankene tilbyr miljøvennlige selskaper billigere lån og premierer aktører som tar grønnere og mer bærekraftige valg, men i hvilken grad kan, og vil, bankene bidra til utviklingen av ny og umoden teknologi? Det gjenstår å se.

For det er mange spørsmål bankene må ta stilling til. Er bankene villige til å satse på idéen, vel vitende om at den kan være verdt null og niks dersom den viser seg å ikke være realiserbar eller ikke får god nok mottakelse i markedet? Har bankene kompetansen og ressursene

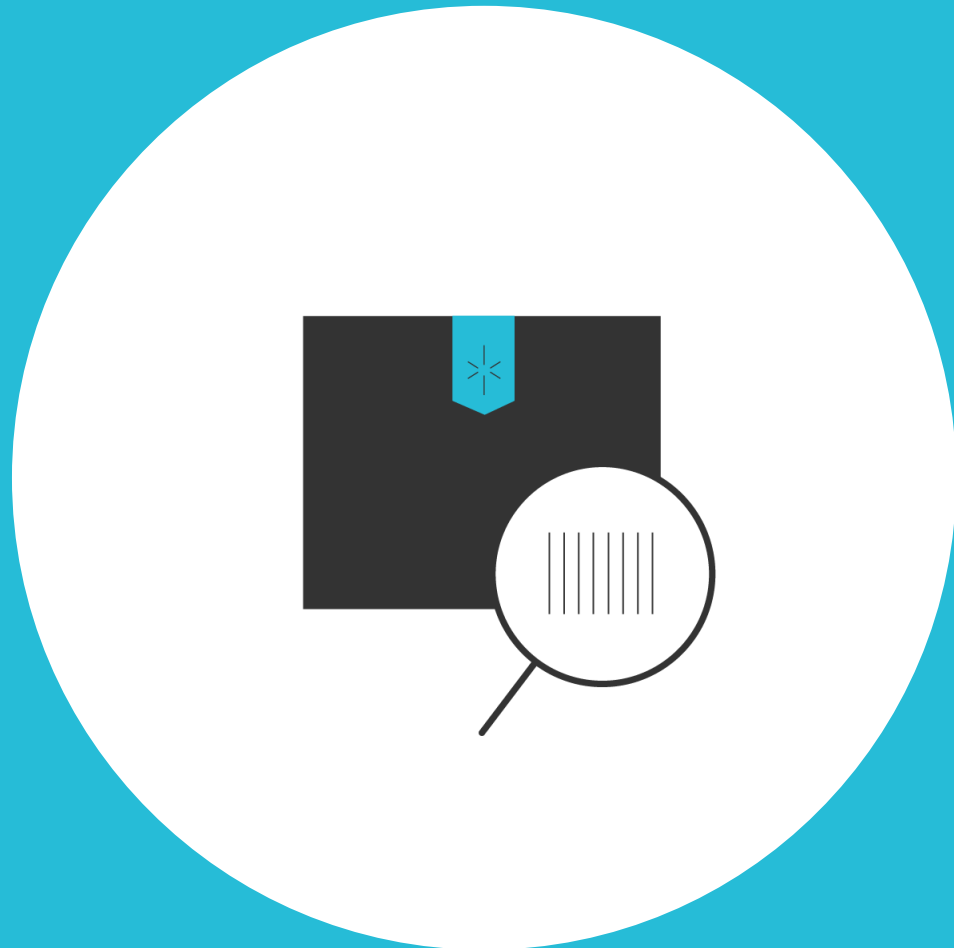
tilgjengelige til å identifisere den gode, gjennomførbare og profitable forretningsplanen i en bunke søknader? Ønsker de å være en støttespiller i oppstartsfasen av nye selskaper eller kun tilby lån til utprøvd teknologi?

Mye kan tyde på at bankene ønsker å bidra med finansiering til selskaper som er gjennom de første fasene av bedriftens livssyklus. Før dette har de fleste selskaper hverken pengene til å betale renter og lite verdier bankene kan pantsette ved en eventuell konkurs. Med det utgangspunktet er det vanskelig å forsvare praksisen mot bankens investorer og andre kunder. Med mindre bankene endrer sin investeringsstrategi, så vil nok ansvaret for testing av umoden og nyskapende teknologi overlates til andre investorer og offentlige støtteordninger.

Nye krav stilles til bankene

Det blir uten tvil interessant å følge utviklingen i bankenes utlånsporteføljer de neste årene. Hvilke næringer vil vokse frem, og hvilke sektorer vurderer bankene som mer risikable etter hvert som både risikobildet og forbruksvaner endres?

Tiden der man gikk til banken for å presentere en god forretningsplan er kanskje over, men vi har tro på at bankene vil fortsette å spille en viktig rolle for de fleste selskaper også i fremtiden. Bankenes investeringsvilje og evne vil kanskje kreve at de tilegner seg ny kompetanse for at de bedre skal forstå og tilpasse seg et stadig skiftende risikobilde, samt realiseringspotensialet til nyskapende idéer og teknologi. Vi har god tro på at vil bankene vil fortsette å utvikle seg i takt med næringslivet. Det har fungert bra for dem hittil.



Pris

Oppsummert

NY!

Fremover vil rapporten inkludere et pris-kapittel med oversikt over innskuddsrenter blant aktører i det norske bedriftsmarkedet.

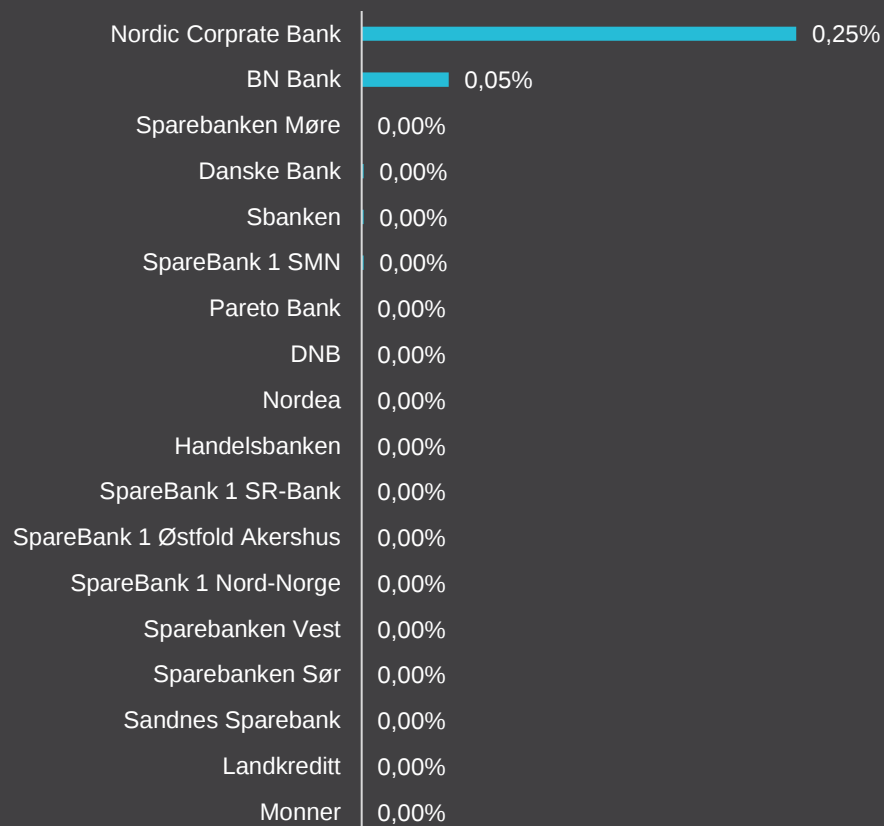
- Kun 2 av 18 banker i utvalget tilbyr positiv rente på driftskonto for sine bedriftskunder
- Monner tilbyr best innskuddsrente for innskudd på både 100.000, 500.000 og én million kroner. For alle innskudd er renten 1,1 prosent, men denne justeres ned til 0,9 prosent fra 25. mai
- BN Bank og Sbanken er nærmest Monner for innskudd på 100.000 kroner, mens Nordic Corporate Bank tilbyr nest beste rente i de to andre kategoriene

Pris Renteoversikt innskudd

Fotnoter finner du bakerst i rapporten. Rentene ble sjekket 12.04.2021

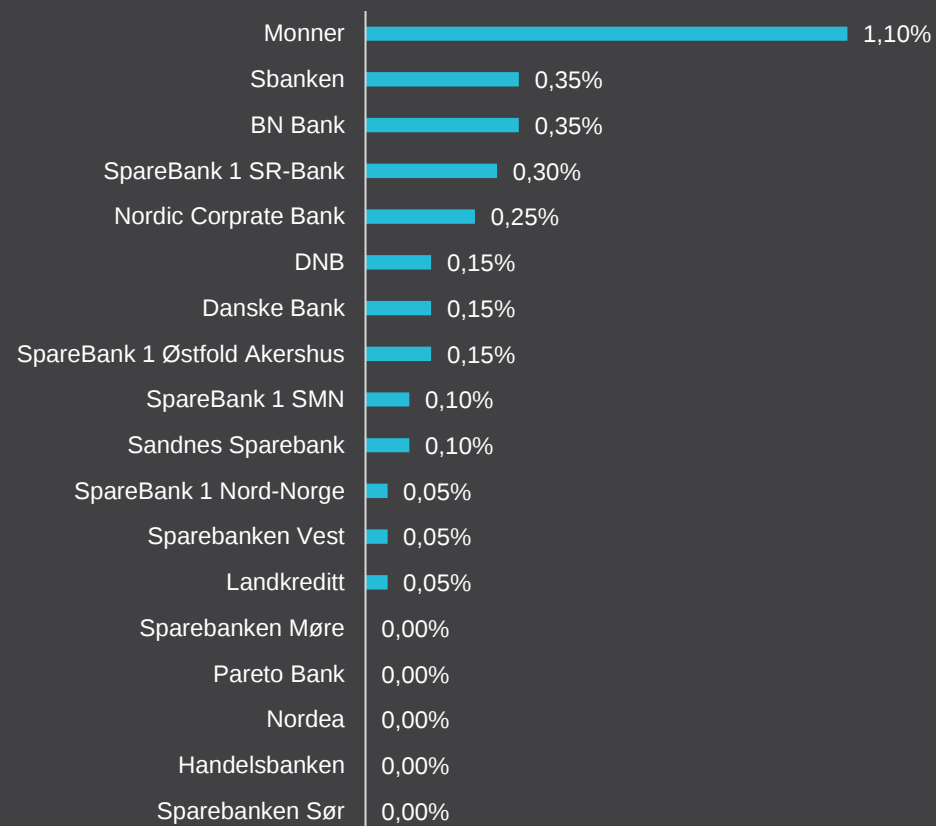
Innskudd Bedriftskonto

Kun 2 av 18 aktører i utvalget tilbyr positiv rente på bedriftskonto. Nordic Corporate Bank skiller seg ut med 0,25 prosent.



Innskudd 100 000 kroner

For innskudd på 100 000 kroner tilbyr Monner den beste renten med 1,1%. Denne renten justeres ned til 0,9% fra 25. mai 2021.

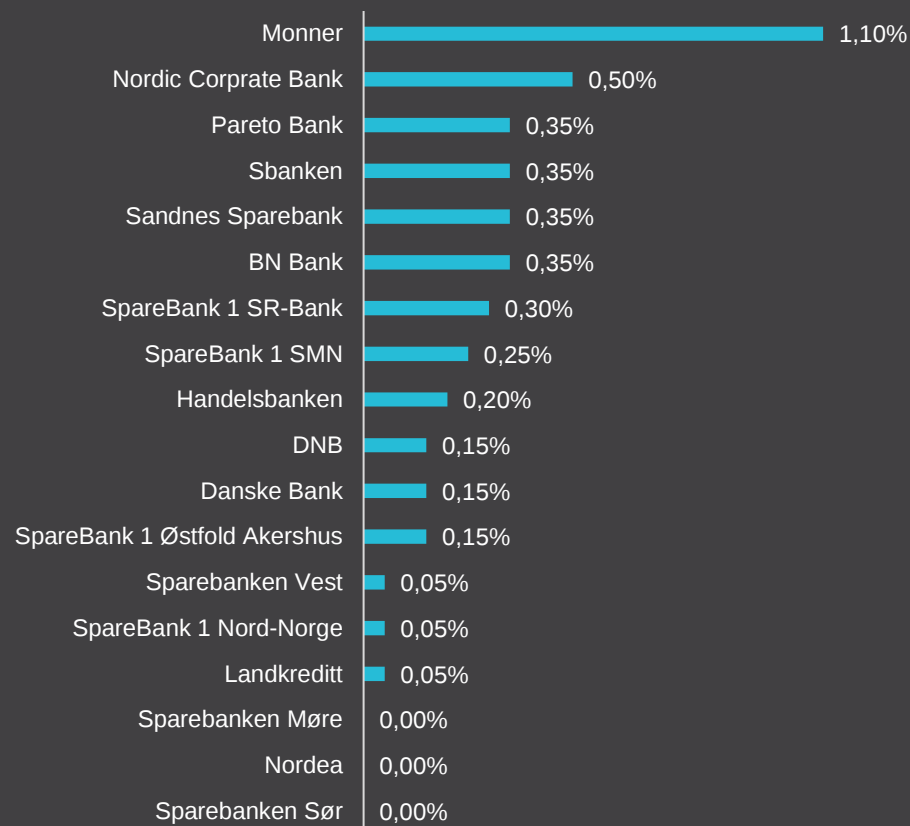


Pris Renteoversikt innskudd

Fotnoter finner du bakerst i rapporten. Rentene ble sjekket 12.04.2021

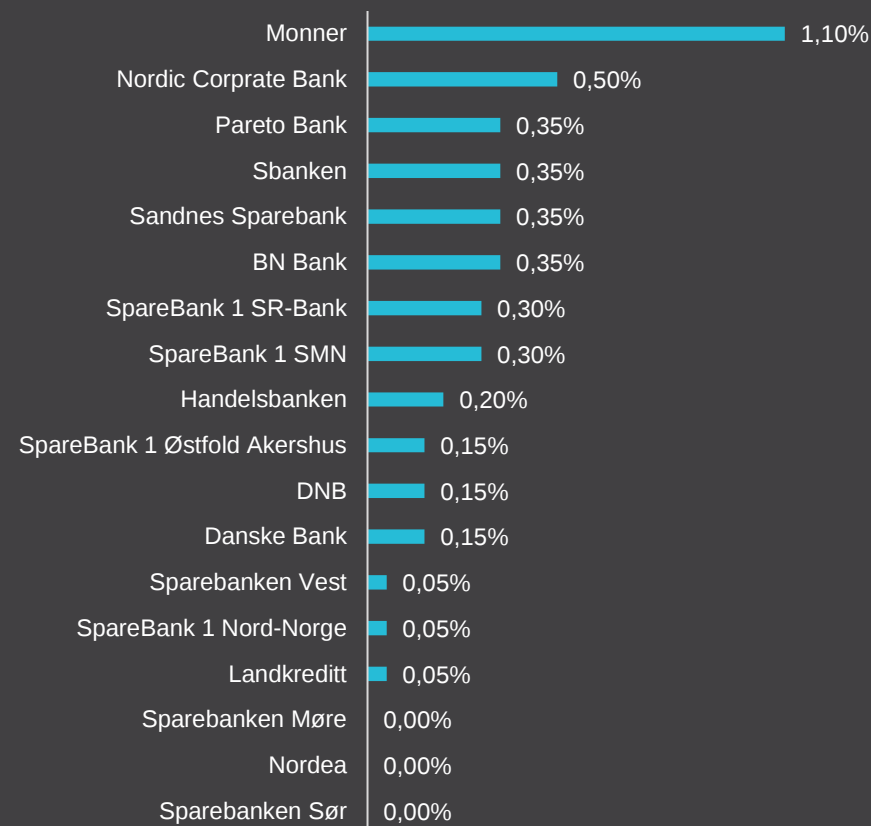
Innskudd 500 000 kroner

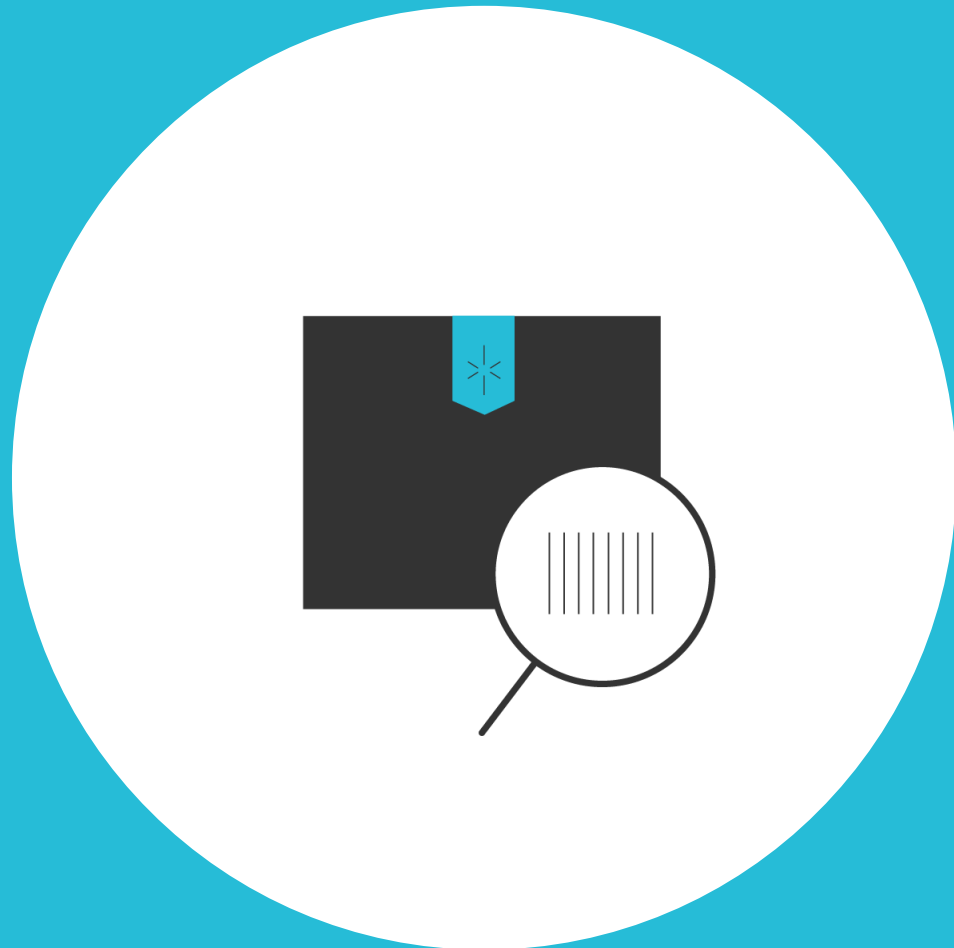
For innskudd på 500 000 tilbyr Monner best rente med 1,10 prosent, etterfulgt av Nordic Corporate Bank med 0,50 prosent. Monners rente kuttet til 0,9 prosent fra 25. mai 2021.



Innskudd 1 000 000 kroner

Majoriteten av bankene tilbyr samme rente som ved en halv million i innskudd. Monner har best rente med 1,1 prosent (0,9 prosent fra 25. mai).





Produkt og tjeneste

Oppsummert

- Visma Finance skal innen kort tid tilby bedriftslån til aksjeselskaper i Sverige, som ikke krever at bedriften sender inn lånesøknad først
- Paynova lanserer sin «kjøp nå-betal senere» løsning i Norge og Danmark
- DNB ønsker å premiere miljøvennlige utbyggere med billigere lån. Samtidig vil de heve renten for aktører som ikke innfrir miljøkravene
- Med unntak av SpareBank 1 Mobilbank Bedrift rangeres bankenes bedrifts-apper lavt

Produkt og tjeneste

Visma Finance planlegger å tilby bedriftslån i Sverige

Visma Finance skal innen kort tid tilby bedriftslån til aksjeselskaper i Sverige, som ikke krever at bedriften sender inn lånesøknad først.

Visma Finance ønsker å gi bedrifter tilgang til å se hvor mye deres bedrift kan låne, uten at de må sende inn en søknad først. På sine hjemmesider oppfordrer de nå aksjeselskaper til å melde interesse for et slikt lån.

- Du som driver et aksjeselskap har ikke tid til å gå til banken for å diskutere forretningsplanene og beregningene dine for fremtiden. Du har heller ikke tid til å vente på å bli varslet hvis du kan låne beløpet du trenger. Med bedriftslån fra Visma Finance ser du umiddelbart lånerammen din. Ingen søknad er nødvendig, men vi presenterer for deg hvor mye du kan låne. Så er det opp til deg å bestemme hvor mye av lånerammen du vil bruke og hvor langt frem i tid du ønsker å betale tilbake lånet, står det på deres hjemmesider.

Lånerammen skal vurderes basert på data fra blant annet det svenske bolagsverket. Prosessen er helautomatisert. Dette reduserer kostnader knyttet til manuell behandling, som igjen skal reflekteres i gebyrene.

Dato for lansering er ikke offentliggjort.



Produkt og tjeneste

Paynova lanserer sin betal senere-løsning i Norge

Paynova lanserer sin «kjøp nå-betal senere» løsning i Norge og Danmark. Det fremkommer i en pressemelding.

Paynovas videre ekspansjon betyr at betalingsplattformer nå kan tilby netthandlere en sikker, fleksibel og grenseoverskridende betal senere-løsning under Paynovas merkevare i totalt åtte europeiske markeder. I tillegg til sitt hjemmemarked Sverige er de nå til stede i Finland, Tyskland, Østerrike, Sveits og Nederland, Norge og Danmark.

Ekspansjonen i Norge og Danmark skjer i samarbeid med leverandøren Collector.

I desember i fjor lanserte de i Finland. For det finske markedet vil forbrukslån bli utstedt i egen regi, og de nødvendige tillatelsene for denne aktiviteten er innhentet fra Finlands finanstilsyn.

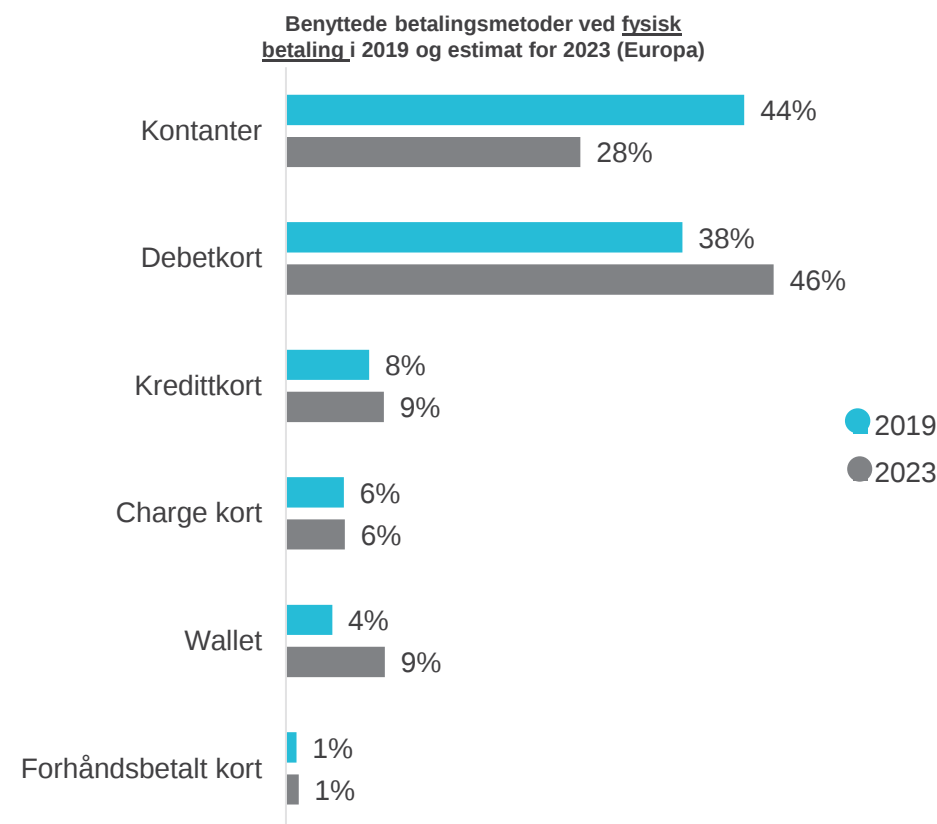
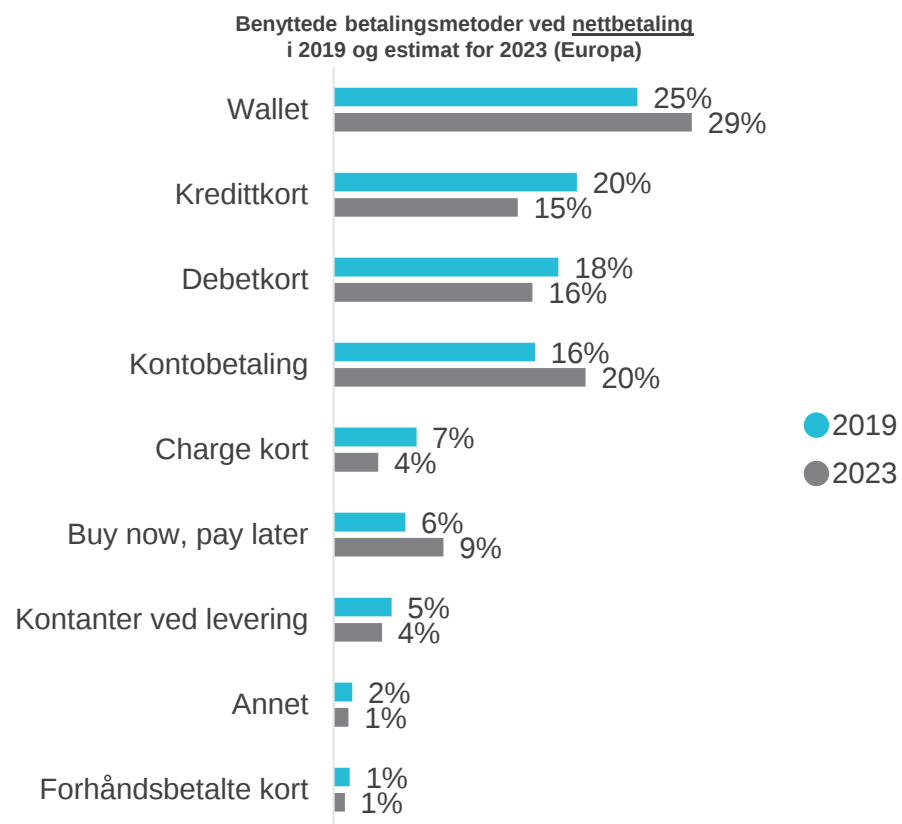
Paynovas Pay Later-løsning har siden sommeren vært en fullstendig integrert del av PayPals betalingsplattform, Checkout, for store e-handlere og e-markedsplasser, og salg foregår gjennom PayPal i Europa. Administrerende direktør i Paynova, David Larsson, uttaler i pressemeldingen at de i løpet av 2021 vil legge til flere viktige markeder.



«Kjøp nå, betal senere» er i sterk vekst

Kilde: Worldpay, Global Payments Report 2020

«Buy now, pay later» som det kalles på engelsk, er en betalingsmetode som opplever sterk vekst i flere markeder. På europeisk nivå estimerer Worldpay en vekst i bruk av digitale lommebøker, kontobetaling og «Kjøp nå, betal senere» ved nettbetaling i årene som kommer.



Mange aktører satser på «kjøp nå, betal senere»

Kilde: Cicero analyse

Nylig uttalte Vipps-sjef Rune Garborg til nettavisen Shifter at selskapet vurderer å utvide det de kaller «Vipps Sliced Payment» også til netthandel – et område hvor det allerede er flere aktører.

Typisk kjøpsprosess med «kjøp nå, betal senere» ved netthandel



Utvalgte aktører	Klarna.	QLIRO	collector bank	Resurs Bank	arvato BERTELSMANN AfterPay
Applikasjon	App	App	App	Elpy app (Ellos Pay)	Nettside (portal)
Etablert	2005	2014	1998	1977	1999
Markedsområde	17 land	NO, SE, FI og DK	NO, SE, FI, DK, DE, AU	NO, SE, FI og DK	NO, SE
Antall brukere	90 mil<ioner	2,3 millioner	N/A	N/A	N/A
Antall brukersteder (utvalgte i Norge)	4 500 (200 000 globalt) (H&M, Elkjøp, Norwegian)	60+ (Lyko, Nelly, CDON)	N/A (Miinto, Godt Levert)	N/A (Ellos, Homeroom, Jotex, Stayhard)	N/A (KID, Match, Stormberg, Ruter, Princess)

Produkt og tjeneste

DNB ønsker 50 prosent grønne lån til eiendomssektoren

DNB ønsker å premiere miljøvennlige utbyggere med billigere lån. Samtidig vil de heve renten for aktører som ikke innfrir miljøkravene.

Storbanken har i dag utlån på totalt 250 milliarder kroner til eiendomssektoren i form av næringseiendom og boligutvikling. Til E24 sier banken at de nå har satt seg et mål om at 130 milliarder kroner i denne sektoren skal være grønne lån innen 2025. For å oppnå dette ønsker de å premiere aktører som opererer miljøvennlig og sende regningen til utbyggere som ikke kan eller vil oppfylle bankens miljøkrav.

– Fra nå av gir vi rett og slett lavere priser til mer bærekraftige prosjekter [...] Å bygge grønt innebærer lavere risiko, sånn vi vurderer det. Derfor skal det også få bedre lånevilkår og betingelser, sier leder for DNBs seksjon Eiendom og Entreprenør, Olav T. Løvstad, som bekrefter at dette vil føre til dyrere lån for «brune» lån.

Selskaper som ønsker grønne lån for rehabilitering av boliger eller næringsbygg må kutte energibruken med 30 prosent for å få innvilget grønt lån. Nybyggere blir vurdert etter miljøsertifiseringsstandarden BREEAM-NOR, hvor de må kunne vise til resultatet «veldig god».

Utover dette vil DNB sette krav til blant annet materialvalg, søppelhåndtering og beliggenhet.



Produkt og tjeneste

Stor vekst i digital regningsbetaling i 2020

Nets melder at den store økningen i bruk av eFaktura fortsetter til tross for vanskelige tider for mange norske bedrifter.

Totalt ble det betalt 164 millioner fakturaer via eFaktura i 2020. Dette er en markant økning fra det foregående året der tallet var 140 millioner. I 2018 var det 100 millioner eFakturabetalinger.

I en pressemelding peker betalingsselskapet på to årsaker som viktige drivere til veksten i 2020 - digitaliseringsfokus i norsk næringsliv under pandemien og økt bruk av «Ja takk til alle»-funksjonen, der forbrukere godkjenner at alle kan sende dem regninger via eFaktura.

Innen digital regningsbetaling er Norge en foregangsnaasjon og langt foran alle andre land. Dette er i stor grad et resultat av infrastrukturen som er bygget opp av Bits i samarbeid med bankene.

- I Norge har vi ett felles system for regningsbetaling, i motsetning til andre land der ulike bank-konstellasjoner har hver sin løsning. Vi skal ikke lenger enn til Sverige før de har to ulike infrastrukturer som kompliserer og fordyrer kostnadene knyttet til regningsbetaling, sier Anna-Karin Østlie, direktør for forretningsområdet Betalinger i Nets.

- Med eFaktura er det enkelt og sømløst for forbrukere å betale regninger, og for bedriftene er det viktig for kundeopplevelsen at betalingen går smertefritt. Vi hører også fra bedriftene at betalingsgraden er høyere med eFaktura sett opp imot andre fakturakanaler. Summen av dette, i tillegg til Vipps inntreden i eFaktura i fjor, har dannet grunnlag for den fantastiske veksten vi har sett de siste årene.

Dagfinn Sund, forretningsansvarlig for eFaktura i Nets.

Produkt Mobilbankene scorer fremdeles lavt, med unntak av SB1

Det siste året har dessverre bydd på relativt få endringer når det kommer til bankenes mobile bedriftsløsninger.

Rangeringer i Google Play og App Store viser at mobilbankene til et utvalg banker jevnt over scorer lavt. SpareBank 1s mobilbank topper listen og har en score på 4,0 i Google Play og 4,6 av 5 mulige i App Store.

DNB Puls, storbankens nyeste SMB-app, har en score på 3,3 i Google Play og 3,6 i App Store. DNBs mobilbank for bedriftene får derimot en vesentlig dårligere rangering i både Google Play og App Store. Mobilbanken for bedrift har et vektet snitt på 2,2. Det samme som de hadde for et år siden.

Sparebanken Vest, som har en av landets høyest rangerte bankapper for privatkunder, sliter med å oppnå den samme tilfredsheten med sin bedriftsløsning. Deres app får henholdsvis 2,2 og 1,8 hos Google Play og App Store. Til sammenligning får mobilbanken for privatkunder 4,7 og 4,6 på de samme plattformene.

		Google Play	App Store	Vektet snitt 2020	Vektet snitt 2021
SpareBank 1 Mobilbank Bedrift Google Play nedlastninger: 10 000+		4,0	4,6	3,9	4,6
DNB Puls Google Play nedlastninger: 10 000+		3,3	3,6	3,6	3,4
Nordea Mobilbank Bedrift Google Play nedlastninger: 10 000+		2,7	1,0	2,4	2,2
DNB Bedrift Google Play nedlastninger: 50 000+		2,5	1,3	2,2	2,2
Danske Bank Mobile Business Google Play nedlastninger: 50 000+		1,9	3,0	2,2	1,9
Sparebanken Vest Bedrift Google Play nedlastninger: 1 000+		2,2	1,8	2,0	2,0

Cicero mener:

Mobilbanken blir et viktigere styringsverktøy fremover

Mens bankene de siste årene har utviklet solide mobilbanker som forbrukerne lovpriser, har bedriftsmarkedet ikke fått servert den samme graden av innovative, digitale løsninger. Kan dette begrunnes med manglende etterspørsel, eller er det på tide med endring?



Stor forskjell mellom PM og BM

I en stadig mer digital og mobil verden styrkes mobilbankens posisjon som en viktig betjeningsflate. Gjennom vårt nylige dypdykk i landets mobilbanker i privatmarkedet ble det klart at norske banker leverer gode og brukervennlige mobilbanker - som de aller fleste kunder er godt fornøyde med. En forbrukerundersøkelse vi utførte i denne sammenheng viser at mobilbanken brukes hyppigst til å løse mer rutinebaserte oppgaver som å sjekke saldo og flytte penger. Hele 82 prosent av forbrukerne svarer at de bruker mobilbanken enten daglig eller ukentlig til dette formålet. Samtidig bruker mange mobilbanken hyppig til å få oversikt over eget forbruk. Stadig utrulling av nye og brukervennlige tjenester, og basisfunksjonalitet som leverer godt på kundenes behov, har ført til mobile løsninger som forbrukerne nærmest elsker og rangerer svært høyt.

På bedriftssiden er historien en helt annen. Bankenes rasjonale for denne prioriteringen er imidlertid lett å forstå. Bruk av mobilbanken er i stor grad beholdt utføringen av enkle og lite tidkrevende oppgaver, som kjennetegner flere av oppgavene private bankkunder ønsker å få løst. Derimot er bedriftsledere også forbrukere. De har blitt vant med at

stadig flere bankoppgaver enkelt kan løses på egenhånd, når som helst og hvor som helst, enten det dreier seg om å sjekke saldo eller godkjenne betalinger. Dette påvirker deres forventninger og krav til digitale løsninger. Vi mener det er viktig at bankene erkjenner at landets bedrifter, spesielt de små og mellomstore, ønsker flere valgmuligheter og økt fleksibilitet i sin bedriftsstyring. Noe en god mobilbank kan levere.

Bedrifter bruker mobilbanken

I en undersøkelse i fjor spurte vi 1 000 SMB-bedrifter om hva som var deres primærkilde for innsikt i bedriftens økonomi. Noe overraskende var det hele 9 prosent som pekte til mobilbanken. Dette til tross for at mange banker tilbyr relativt uferdige og lite brukervennlige løsninger. For privatmarkedet så har man sett en vridning fra nettbank til mobilbank som et resultat av stadig bedre løsninger. En situasjon der mobilbanken tar over som den mest brukte plattformen blant bedriftene er kanskje utenkelig, men at bankene vil se en slik vridning også innen BM virker åpenbart.

4 av 5 norske SMB-bedrifter opplyser at deres bankforhold er heldigitalt og at de ikke har regelmessig kontakt med banken hverken via telefon eller gjennom



Cicero mener:

en filial. For bankene betyr dette at de, dersom de ønsker å beholde bedriftskundene, må tilby en komplett og tilfredsstillende digitalt betjeningskonsept til sine kunder - og mobile løsninger er en viktig del av dette.

Fintech-utfordrerne blir flere, men mangler fotfeste

For mens bedriftene er misfornøyde med bankenes mobile tilbud, vokser antallet selskaper som står klare til å overta disse kundene. I Norge har vi de siste årene sett en rekke fintech-selskaper som angriper deler av bankenes verdikjede, men fremdeles har bankene i stor grad fått beholde kundene sine.

Det forventer vi at vil endre seg i årene som kommer. Allerede ser vi tjenester som Folio og Monner Start, begge forøvrig med banker på eiersiden, sette fokus på bedre selvbetjente løsninger for bedriftene - og særlig de minste bedriftene som tradisjonelt får minst oppmerksomhet fra bankene. Hvorvidt fintech-selskaper som Folio og Monner klarer å få lønnsomhet på de minste bedriftskundene gjenstår å se. Smart bruk av teknologi blir uansett et sentralt suksesskriteriet.

Utfordringene og konkurransen vil komme fra flere hold fremover. En utvikling som ikke er unik for det norske markedet. Fellesnevneren for de fleste nye nordiske fintech-selskaper og banker, som retter seg mot bedriftsmarkedet, er teknologi og enkle digitale løsninger.

Norske Astat har lansert sine planer om sin heldigitale bedriftsplattform, og neobanker som Revolut og N26 jobber kontinuerlig for å forbedre sitt tilbud til norske bedrifter. Danske Lunar, som nylig entret det norske markedet med sin app-baserte bank er også forventet å lansere bedriftsløsninger

- Viktigheten av gode digitale løsninger er ikke forbeholdt privatkundene.

hvis de får fotfeste i det norske markedet. Og listen blir stadig lengre. Selv om de nye aktørene står ovenfor en rekke utfordringer i kampen mot de etablerte bankene, så er det liten tvil om at de digitale tjenestene de tilbyr langt på vei overgår det som finnes i markedet i dag.

Det digitale slaget blir viktigere fremover

Viktigheten av gode digitale løsninger er ikke forbeholdt privatkundene. Det tror vi de fleste banker kan si seg enige i. Dette har mange banker også vist gjennom året som har gått. 2020 var tross alt et år hvor flere banker lanserte store oppgraderinger i sine nettbanker, regnskapsintegrasjoner, samt regnskapssystemer og andre digitale løsninger.

Skal vi derimot legge vår lit til kundenes rangeringer av bankenes mobilbanker i App Store og Google Play, så har de aller fleste bankene, med unntak av SpareBank 1, en lang vei å gå før kundene er tilfredse med mobilbanken de i dag bruker.

Etter å ha testet 16 mobilbanker til privatkunder er vår konklusjon at det ikke er noen som kan defineres som tapere av testen. Vår antagelse er at bildet ville vært et annet dersom vi hadde gjennomført en tilsvarende test av mobilbanker til bedriftskunder.

Marked

BankID tilbyr digital signering for Regnskap Norge-bedrifter

Medlemmer av Regnskap Norge får snart tilgang til en portal for digital signering.

Portalen, som er tilgjengelig på regnskapnorge.no under «min profil», lar medlemmer sende kontrakter, avtaler og skjemaer som krever signatur, til den eller de som skal signere. Inntil 8 personer kan signere samme dokument ved bruk av BankID. Prisen for RN Digital Signering er 199 kroner per måned per bedriftsabonnement. Abonnementet inkluderer et ubegrenset antall brukere i bedriften og 12 kroner per signatur. I portalen vil brukere ha oversikt over alle dokumenter som er sendt og signert for nedlastning.

Portalen leveres i samarbeid med kundesjekk.no, som gjør kontroll av privatpersoner og bedrifter ved opprettelse av nye kundeforhold og i løpende kundekontroll. Dette skal bidra til etterlevelsen av lovverket for virksomheter med rapporteringsplikt, som nå har fått strengere krav til kundekontroller for å forhindre hvitvasking og terrorfinansiering.

Kundesjekk.no benytter BankID sin løsning for AML (Anti Money Laundering) som gir kunder av kundesjekk.no tilgang på informasjon som kreves for å gjøre en god kundekontroll. Portalen hjelper også til med å oppdage endringer som påvirker kundeforholdet etter at det er innledet.





Marked

Oppsummert

- DNB ønsker å kjøpe Sbanken og har tilbudt 11,1 milliarder for selskapet
- SpareBank 1 SR-Bank Forretningspartner kjøper majoriteten av Tveit Regnskap, et av landets største regnskapshus
- Sbanken er nå tilgjengelig for integrering i regnskapssystemet PowerOffice Go
- Etter en eksplosjon av nye bedrifter på deres aksjehandelsplattform, har DNB Markets vært nødt til å innføre midlertidig inntaksstopp
- Schibsted går inn med 19,5 millioner kroner i det norske fintech-selskapet Fixrate
- Vi ser på norske leverandører av verktøy for administrasjon og likviditetsstyring

Marked

DNB ønsker å kjøpe Sbanken for 11,1 milliarder kroner

I en pressemelding torsdag 15. april opplyser DNB at de har inngått en avtale med Sbanken om kjøp av banken til verdi av 11,1 milliarder kroner.

Tilbudet fra DNB gjelder kjøp av alle aksjene og gir en pris per aksje på 103,85 kroner – 29,8 prosent høyere enn sluttkursen onsdag 14. april.

– Nå har vi en mulighet til å samle to av Norges råeste kompetansekynger på digitale kundeopplevelser til et stort innovativt miljø på tvers av kontorene våre i Bergen og Oslo. Vi kan få til mye mer sammen enn hver for oss, og vi kan skape Norges beste kundeopplevelser - uansett bransje, sier DNBs konsernsjef Kjerstin Braathen i en kommentar.

Sbankens største eier, Altor Invest, som eier 25 prosent av aksjene i banken har allerede godtatt betingelsene, og Sbanken-styret anbefaler også andre aksjonærer om å akseptere budet. For at kjøpet skal gjennomføres er det forbehold om aksept for salg av minimum 90 prosent av aksjene. Fullstendige avtalevilkår skal etter planen oversendes Sbankens eiere i løpet av uke 16 og det er ventet en fire ukers akseptperiode.

I børsmeldingen opplyser DNB at oppkjøpet er planlagt gjennomført i årets tredje kvartal, dersom de får godkjenning fra myndighetene og det ikke oppstår andre uforutsette hindringer.



DNB



Sbanken

Marked

SpareBank 1 SR-Bank kjøper Tveit Regnskap

SpareBank 1 SR-Bank Forretningspartner kjøper majoriteten av Tveit Regnskap, et av landets største regnskapshus.

Oppkjøpet gjelder alt av Tveit Regnskaps eide virksomheter utenfor Haugalandet og Sunnhordaland, der SR-Bank kun vil overta 51 prosent av virksomhetene. Det er forventet at kjøpet vil bidra til en omsetningsvekst på rundt 200 millioner kroner. Til sammenligning hadde hele SpareBank 1 SR-Bank Forretningspartner en omsetning på 154 millioner kroner i 2020.

– Dette blir en merkedag i historien om SpareBank 1 SR-Bank ForretningsPartner. Vi har hatt en fin utvikling siden oppstart i 2015, og er allerede godt posisjonert i markedet med kompetente medarbeidere og en spennende kundeportefølje, og denne sammenslåingen tydeliggjør ambisjonen i vår satsning, skriver adm. dir. i SR-Bank Forretningspartner, Atle Håvarstein Nilsen, i en pressemelding.

Konserndirektør for bedriftsmarked i SR-Bank, Tore Medhus, er også glad for det nye oppkjøpet.

– Med denne satsingen styrker vi tilbudet til bedriftskundene. Vi skal bidra til at disse lykkes ved å være til stede for dem i den daglige driften og bistå i viktige beslutningsprosesser, sier han.



Marked

SpareBank 1 BV kjøper Regnskapsdata Kongsberg

SpareBank 1 BV kjører på i samme spor som resten av alliansen og øker satsingen på vekst innen regnskapstjenester.

I februar kjøpte SpareBank 1 Regnskapshuset BV opp Regnskapsdata Kongsberg, noe som ifølge daglig leder André Horntvedt er i tråd med selskapets vekststrategi for de kommende årene.

– Regnskapshuset har lyktes med å bygge et godt fundament for eksisterende virksomhet. Dette gjør at vi nå kan fokusere på vår vekststrategi, som inkluderer oppkjøp av solide bedrifter i interessante områder [...] Oppkjøpet er en fin mulighet til å styrke vår kapasitet og tilstedeværelse i Kongsbergregionen, sier han i en melding på egne nettsider.

Regnskapsdata Kongsberg har 20 ansatte fordelt på fire kontorer, og har levert regnskapstjenester til byens små og mellomstore bedrifter i over 50 år.

– Dette er et veldrevet kontor som leverer høy kvalitet, så vi er svært fornøyde med å overta eierskapet. Vi ser frem til å utforske ytterligere vekstmuligheter sammen, og er sikre på at vår samlede kompetanse vil komme kundene til gode, konkluderer Horntvedt.



Marked

SpareBank 1 Nord-Norge kjøper Lofotøy Regnskap AS

SpareBank 1 Regnskapshuset Nord-Norge kjøper Lofotøy Regnskap AS og utvider sin satsing i Lofoten og Vesterålen.

– Lofoten og Vesterålen er et svært viktig område for oss. Gjennom dette oppkjøpet styrker vi satsingen vår der, spesielt mot den maritime sektoren og fiskeriene, sier konsernsjef, Liv Ulriksen, i SpareBank 1 Nord-Norge i en pressemelding.

Regnskapshuset Nord-Norge får dermed fire nye ansatte og rundt 50 nye bedrifter i porteføljen. Familieselskapet Lofotøy Regnskap er eid av Steinar Angell og Sigrid Angell Iseli, som er svært fornøyd med den nye avtalen.

– Vi har isolert sett vært tilfreds med utviklingen i Lofotøy Regnskap AS. Imidlertid, når denne muligheten kom, og vi får lov til å bidra i SpareBank 1 Regnskapshuset Nord-Norge sin spissede satsning på fiskerinæringen i Lofoten og Vesterålen, kunne vi ikke la muligheten gå fra oss, sier Steinar Angell.

Aksjeposten skiftet eier i februar, mens fusjonen vil bli gjennomført i løpet av årets andre kvartal.

Marked

SpareBank 1 Helgeland blir deleier i Regnskapshuset Nord-Norge

SpareBank 1 Helgeland skal tilby regnskaps-tjenester som del av en helhetlig pakke til bedrifter.

SpareBank 1 Helgeland blir et fullservice finanshus etter at de har kjøpt opp SpareBank 1 Nord-Norges bankvirksomhet på Helgeland og gått inn i SpareBank 1-alliansen. Gjennom oppkjøpet får de blant annet 15 prosent eierandel i Regnskapshuset Nord-Norge,

Bakgrunnen for å gå inn i SpareBank 1-alliansen er å skape en sterkere og bedre bank, der bedriftskunder får tilgang til nye produkter og tjenester, fremkommer det i en pressemelding. Regnskapstjenester skal tilbys som en del av en helhetlig pakke der bedriftskunder får alt på ett sted; bank med skadeforsikring og pensjonsordninger, regnskapshus, eiendomsmegling og næringsmegling.

Regnskapshuset Nord-Norge leverer Regnskapssystemet SpareBank 1 Regnskap som forenkler daglige gjøremål for bedriftene og som kan tilpasses den enkelte bedrift. SpareBank 1 alliansen ruller i disse dager ut muligheten for at kontoinformasjonen vises i regnskapsprogrammet.

– Vi vil lansere og kjøre kampanje om Bank + Regnskap som er satt sammen av tre deler; regnskapssystemet SpareBank 1 Regnskap, tilgang til regnskapsførere, og alt det bedriftene trenger av banktjenester, og som også er integrert i nettbanken, sier direktør for bedriftsmarkedet i SpareBank 1 Helgeland, Bjørn-Tore Brønland, i en pressemelding.

Marked

SpareBank 1 Østfold Akershus oppretter eget regnskapshus

SpareBank 1 Østfold Akershus oppretter eget regnskapshus som et grep i SpareBank 1-alliansens ønske om å vinne kampen om kundeflatene.

- Opprettelsen av regnskapshus er en del av en større strategisk satsing. Vi skal bidra med det vi kan for at kundene skal lykkes med sine bedrifter. Derfor har vi samlet bank- og regnskapstjenestene våre i én pakke og etablert SpareBank 1 Regnskaphuset Østfold Akershus AS, sier Jon Tørmoen, direktør for Næring & Kreditt hos SpareBank 1 Østfold Akershus, til Cicero.

Målet med satsingen er å gjøre det enklere for kunden å samle bank og regnskap gjennom å tilby et moderne og heldigitalt regnskapssystem som er tilrettelagt for selvbetjening og som automatisk snakker med nettbanken.

-Det er ganske enkelt et støtteapparat av folk og systemer som snakker sammen. Det gir kort vei fra tanke til handling i både små og store veivalg for bedriftene, sier Tørmoen.

SpareBank 1 Østfold Akershus opplyser også at det er ansatt en ny leder for deres nye regnskapshus, og at den nye lederen vil bli presentert i løpet av kort tid.

-Vi skal bidra med det vi kan for at kundene skal lykkes med sine bedrifter. Derfor har vi samlet bank- og regnskapstjenestene våre i én pakke og etablert SpareBank 1 Regnskaphuset Østfold Akershus AS. Her får kundene de riktige verktøyene og et team av erfarne bank- og regnskapsrådgivere som kan hjelpe dem med bedriftens økonomi.

Jon Tørmoen, direktør for Næring & Kreditt hos SpareBank 1 Østfold Akershus.

Marked

Resultatnedgang i 2020 for norske banker

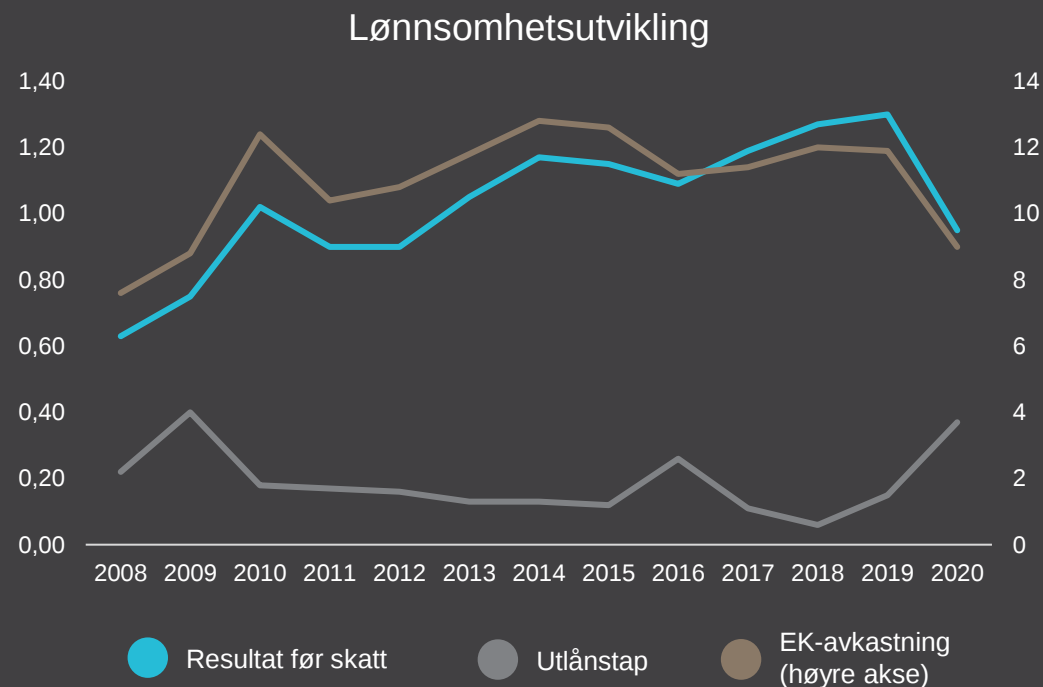
Resultat før skatt for samtlige norske banker var 19 prosent lavere i 2020 enn året før. Hovedårsaken til resultatnedgangen var høyere tap på utlån, men også driftsresultatet før tap var svakere enn i 2019.

Resultatet ble særlig svekket i første kvartal, etter pandemiutbruddet, mens også de påfølgende kvartalene var svakere enn året før. Samlet egenkapitalavkastning blant bankene var på 9 prosent, en reduksjon på i underkant av 3 prosentpoeng fra året før.

Bankenes tap på utlån tilsvarte 0,5 prosent av den gjennomsnittlige utlånsmassen i 2020, mot 0,2 prosent ett år tidligere. Dette er det høyeste nivået siden den internasjonale finanskrisen i 2008. Tapene var særlig høye i banker med betydelige eksponeringer mot oljerelaterte næringer, men også banker uten slike eksponeringer viste høyere tap enn året før.

Bankenes driftskostnader økte svakt nominelt, men sank i forhold til forvaltningskapitalen. Som følge av reduksjonen i driftsinntekter steg likevel det aggregerte kostnad/inntektsforholdet med nær ett prosentpoeng, til 44,6 prosent.

Les hele rapporten [her](#).



Marked

Sbanken kan nå integreres i PowerOffice Go

Sbanken er nå tilgjengelig for integrering i regnskapssystemet PowerOffice Go. Dermed kan bedriftskundene enkelt samle bank og regnskap.

Dermed blir PowerOffice Go det siste i rekken av regnskapssystemer med integrasjonsmuligheter for Sbanken. Fra før er bankens tjenester tilgjengelig i Fiken, Tripletex og Visma eAccounting.

I kontrast til andre banker, som kjemper en aktiv kamp om å trekke kundene tilbake til sine plattformer, har Sbanken bevisst valgt en annen strategi – de ønsker å flytte sine tjenester inn i regnskapssystemene.

- Vi ser på bedriftsbanken som en plattform som du kan ta i bruk på mobil, nettbank eller i et regnskapssystem, sa Line Sverdrup Ulvesæter, forretningsutvikler i Sbanken, på slutten av fjoråret.

Denne tilnærmingen møtte jubel i PowerOffice.

- Vi i PowerOffice har nærmest gått i fakkeltog for å få bankene til å skjønne at det er på tide å tilgjengeliggjøre sine tjenester via nye moderne API-er. Så når Sbanken begynte å luften ideene med oss, jublet vi, var svaret fra markedsdirektør, Nebojsa Mihajlovski.

Sbanken



PowerOffice®

Marked

DNB Markets stanser inntaket av nye bedrifter

Etter en eksplosjon av nye bedrifter på deres aksjehandelsplattform, så DNB Markets seg nødt til å innføre midlertidig inntaksstopp.

Koronapandemien har ført til økt interesse for fond- og aksjehandel, både blant landets privatkunder og bedrifter. En stadig økende søknadsbunke fra bedriftskunder har nå ført til at DNB har valgt å innføre en stans i inntak til produktområdene Aksjehandel Online Bedrift og Aksjehandel Online Verdipapirfinansiering.

- Vi har ekstremt stor pågang av nye bedriftskunder til aksjehandelsløsningen vår på nett. Veksten var veldig høy gjennom fjoråret, men nå har den rett og slett eksplodert, sier aksjesjef i DNB Markets, Thomas Breivik, til Finansavisen.

Breivik deler også tall som viser at DNB Markets har hatt en økning på nesten 300 prosent det siste året og at de i løpet av en to måneders periode rundt årsskiftet mottok 12 891 nye søknader fra bedrifter som ønsket å handle aksjer.

DNB Markets sier at de vil sette inn ekstra ressurser og omprioritere for å sikre at banken raskt kan åpne tjenesten igjen. Nedstengingen har ikke hatt noen konsekvenser for eksisterende bedriftskunder med tilgang til aksjehandelsplattformen.



Marked

Nets inngår avtale med Vipps om mobilbetaling i butikk

Nets har inngått en ny avtale med Vipps om at de fra høsten 2021 vil tilby Vipps-betaling med QR-kode i sine betalingsterminaler.

Ifølge Vipps har tjenesten nå 100 000 månedlige transaksjoner og rask økning i bruk, på tross av begrenset tilgjengelighet i butikkene.

- Avtalen er et viktig løft for mobilbetalinger i butikkene. Nets gir oss en enorm distribusjon og betydelig større Vipps-tilgjengelighet i landets butikker. Med de mange bruksmulighetene QR-koder gir, tror vi tjenester som Vipps kommer mer og mer fremover. Ikke bare i butikkene, men også på gateplan og på nett, sier Vipps-sjef Rune Garborg, i en pressemelding.

Den nye avtalen vil nå åpne for Vipps-betaling på betalingsterminalene som bygger på infrastrukturen til BankAxept, som gjelder så godt som samtlige betalingsterminaler i norske butikker. Likevel er Vipps klare på at det kreves en endring i forbruksvaner blant nordmenn.

- Det tar tid å endre folks vaner og få dem til å bytte ut kortet med mobilen, på samme måte som det tok tid å endre fra kontanter til kort. Flere og flere oppdager imidlertid forenklingen med å bruke mobilen overalt, og blir mer og mer vant til å skanne QR-koder både i butikk og på nett, sier Garborg.

The Vipps logo, consisting of the word "vipps" in a lowercase, rounded, orange font. The letter "i" is replaced by a stylized orange smiley face.The Nets logo, consisting of the word "nets" in a lowercase, blue, sans-serif font, followed by three blue dots arranged in a triangular pattern.

Marked

Vipps best på bærekraft blant finansselskapene

Vipps kåres til den mest bærekraftige merkevaren i kategorien bank av Sustainable Brand Index 2020.

Vipps, KLP og Gjensidige oppfattes som de mest bærekraftige finansforetakene blant forbrukere i Brand Sustainability Index.

Vipps er nykommer blant merkevarene som rangeres og går rett inn og topper listen over norske banker. Vipps får også den beste rangeringen av finansselskapene på listen på en 9. plass totalt.

Det er hele 47 plasser ned til neste bank på listen, som er SpareBank 1 som havner på en totalt 58. plass. Banken klatrer 10. plasser fra i fjor.

På førsteplass i den totale rangeringen i årets norske kåring finner vi Tine, etterfulgt av IKEA og Kiwi. Bransjevinneren i årets undersøkelse er dagligvarebransjen, mens bank havner på en 16. plass av totalt 24 bransjer.

Sustainable Brand Index utfører Europas største uavhengige merkevareundersøkelse innen bærekraft, som utføres i 8 ulike europeiske land. Til sammen har 10 460 norske respondenter tatt stilling til 254 merkevarer innen 24 ulike bransjer.

Se hele oversikten [her](#).

Mest bærekraftige selskaper innen bank (tallet i parentes viser rangering totalt)

- | | |
|-----|-------------------------------|
| 1. | Vipps (9) |
| 2. | SpareBank 1 (58) |
| 3. | DNB (86) |
| 4. | Sbanken (91) |
| 5. | Eika (160) |
| 6. | Nordea (161) |
| 7. | Handelsbanken (208) |
| 8. | Danske Bank (214) |
| 9. | Bank Norwegian (229) |
| 10. | Santander Consumer Bank (254) |

Marked

Schibsted investerer 19,5 millioner i Fixrate

Schibsted går inn med 19,5 millioner kroner i det norske fintech-selskapet Fixrate, som ønsker å utvikle seg videre både i Norge og i nye markeder.

Fixrate, som ble startet av Brynjar Ellingsen i 2016, har de siste årene formidlet flere milliarder kroner gjennom sin markeds plass for bankinnskudd.

Christian Horn Hanssen, investeringsansvarlig i Schibsted Growth er svært glad for den nye eierposten.

– Fixrate er et av Norges aller mest spennende fintech-selskaper og vi er svært fornøyde med å investere i Brynjar og hans team, [...]. Det er et privilegium å være blant investorene i Fixrate og vi skal vise oss tilliten verdig, uttaler han på egne nettsider.

Fixrates markeds plass, som har som formål å både sikre bedre betingelser for bedriftene og enklere finansiering for bankene, har de siste årene vokst raskt og er nå brukt av 57 norske banker.

– Vi har bevist at Fixrate sin tjeneste løser et vesentlig problem og det er ikke noe som bare gjelder i Norge, men i alle land med et moderne bankvesen. Vi ser fram til å utforske nye markeder med vår unike teknologi og er veldig glad for å ha med oss Schibsted Growth på reisen, sier Brynjar Ellingsen, CEO i Fixrate.



Marked Fixrate gjør det enklere for bankene å hente innskudd

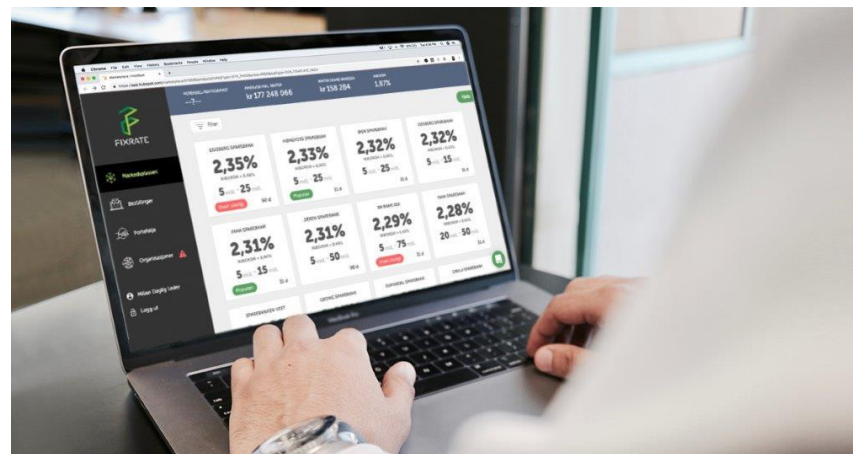


Siden etableringen i 2017 har 21 milliarder blitt plassert gjennom Fixrates markeds plass for store bankinnskudd.

Fixrate gir banker tilgang til en plattform hvor de kan annonsere etter innskudd fra større bedrifter. Tjenesten brukes per i dag av 57 norske banker som ønsker tilgang til nye kunder og ny kapital, og av cirka 250 større, norske bedrifter som ønsker effektive prosesser for å håndtere likviditet.

Tjenesten favner bredere enn en ren annonseplattform, og er et typisk marketplace-case som har som formål å effektivisere både kjøpsprosess og bli-kunde prosessen.

Teknologien skaper nye muligheter ved at parter som tidligere ikke snakket sammen nå kan møtes via forenklede digitale prosesser. Konsekvensene er at større kunder, som normalt forholder seg til de største bankene, nå kan diversifisere sine innskudd hos mindre banker.



Kort om

Stiftet	2016
Ansatte	14
Hjemmeside	fixrate.no
Hovedkontor	Steinkjer
Eiere	Gründerne, Renterisiko AS og Schibsted Growth
Tagline	Enklere tilgang til bedre betingelser

Hvor er Fixrate om tre år?



- Om tre år har Fixrate blitt en naturlig del av verktøykassa for enhver CFO i bankene og for enhver CFO i større bedrifter. Disse kommer til å stille seg spørsmål om hvorfor ingen kom på å etablere en slik tjeneste tidligere. Vi kommer også til å se at vårt konsept begynne å få gehør i ett eller flere andre nasjonale marked.

Brynjar Ellingsen, CEO i Fixrate

Marked

Huddlestock-løsning i drift hos BNP Paribas

Det norske fintech-selskapet Huddlestocks løsning for depotbanker er satt i drift hos BNP Paribas.

Løsningen, som har fått navnet «Qinfen», integreres i BNP's depotvirksomhet i Tyskland. Depotbanker er bankene som passer på pengene til verdens kapitalforvaltere og ser til at lover og regler blir fulgt når kundene kjøper og selger fond og aksjer.

– Det er egentlig en veldig lite spennende del av finansnæringen, som historisk har vært kjennetegnet av lave marginer og mye manuelt arbeid. Det er også en del av finansnæringen som de færreste en gang vet eksisterer, sier John E. Skajem, administrerende direktør i Huddlestock til Shifter.

Med Qinfen skal også en betydelig større del av BNP's personkunder få mulighet til å velge fritt blant alle forvaltere som er knyttet til BNP. Tidligere har denne vært forbeholdt forvaltningskontoer med minimum 500 000 euro på grunn av mengden papirarbeid.

– Med vår løsning kan BNP nå tilby aktiv forvaltningskonto helt ned til 5 000 euro. Det er noe vi tror vil revolusjonere fondsmarkedet. Folk kommer til å gå ut av vanlige fond og inn i aktive forvaltningskonti, der de selv kan velge hva de vil: fond, enkeltaksjer eller «futures» på oljeprisen som et eksempel. Depotbankene kan bli navet i en slik virksomhet, sier Skajem.

The Huddlestock logo is displayed within a large white circle on a dark grey background. The logo itself consists of the word "huddlestock" in a lowercase, sans-serif font. The "huddle" part is green, and the "stock" part is grey.

huddlestock

Marked

DNB skal satse i distriktene fra eksisterende lokasjoner

DNBs distriktssatsing gjøres ved å tilgjengeliggjøre og synliggjøre bredden i DNBs kompetanse lokalt fra 12 eksisterende lokasjoner der DNB har ansatte.

- På disse 12 stedene vil vi være representert med bredden i vår kompetanse innen person- og bedriftsmarked, markets, DNB Eiendom, samt sparing- og investeringsrådgivning. Det betyr at kunden både får tilgang på spisskompetanse og forståelse for sitt lokale marked, sier leder for DNB Retail, Petter Orning, til Finansfokus.

Orning mener det viktigste er å møte kunder med rett kompetanse på rett tid og sted. De aller fleste vil løse bankbehovene selv, mens man ønsker å snakke med en rådgiver lokalt ved større livshendelser. Det er foreløpig ikke offentliggjort hvilke 12 steder det er snakk om å styre distriktssatsingen fra.

Det var i forbindelse med fremleggelsen av resultatene for fjerde kvartal 2020 at DNBs leder for personmarkedet, Ingjerd Blekeli Spiten, uttalte til FinansWatch at synligheten i distriktene er noe banken vil satse på fremover. Det trekkes frem at DNB blir møtt av sterk konkurranse fra lokale sparebanker, i tillegg kommer konkurransen fra nye digitale konseptbanker som konkurrerer på rente.

- I Stor-Oslo er Nordea og Danske Bank de sterkeste konkurrentene. Men utenfor Stor-Oslo er det lokalbankene, sier Spiten til FinansWatch.



Marked Fintech-satsninger rettet mot SMB

I vår oversikt over fintech-selskaper som retter seg inn mot bedriftsmarkedet tar i denne utgaven et dypdykk innen bedriftsbetalinger.

DAGLIGBANK OG BETALING

Dagligbank bedrift

 **Folio**  **Revolut**  **N26**

Valutahandel

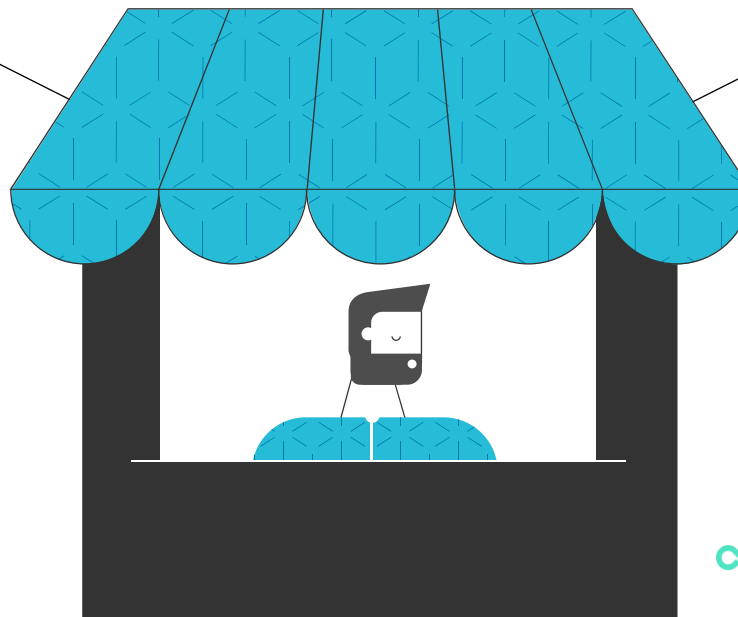
 **Just**  **monetær**  **TransferWise**

Nett- og butikkbetaling

Klarna.  **iZettle**  **vopps**
 **aera**  **nets**  **Dintero**
 **Trustly**  **sumup**  **ExtendaGO**
 **optin.**

Administrasjon og likviditetsstyring

 **axeptia**  **Capassa**  **lucidtech**
 **EedenBull**  **BIZBOT**  **payr**



ØKONOMISTYRING

Regnskap

 **LUCA**  **SoftRig**  **tripletex**
 **PowerOffice GO**  **Zirius**  **fiken.no**  **24SevenOffice**
 **xledger**  **VISMA**  **conta**  **DUETT**
 **Siffer**  **accountflow**  **SEMINE**  **CENTIGA**

Bedriftsbetalinger

 **NORDIC**  **Neonomics**
 **tink**  **ZL**  **ZDATA**

FINANSIERING OG SPARING

Folkefinansiering

 **Funding Partner**  **Monner**  **kameo**
 **FOLKEINVEST**  **dealflow**  **PERX**
 **SPL&S**  **Startskudd**  **lendonomy**  **kredd.**
 **bidra.no**  **Cultura Bank**  **Lokalverdi**  **SPONSOR.ME**

Sparing og investering

 **Harvest**  **Quantfol.io**  **hddlestock**  **FIXRATE**

Lån og kreditt

 **SPIRE FINANS**
En del av SpareBank 1 SMN

Aprila

easybank
en del av BRABANK

Cicero mener:

Samarbeid og avtaler er nøkkelen

Det tilbys stadig flere tjenester og løsninger for å hjelpe norske bedriftseiere. Alt fra regnskapssystemer og HR-verktøy, til programvarer for administrasjon og likviditetsstyring er tilgjengelig for de som ønsker det. Konsekvensen av det store utvalget blir for noen selskaper flere baller i luften enn de klarer å sjonglere.



Det finnes en løsning for det meste

De siste årene har gitt en fremmarsj av digitale tjenester som hjelper bedrifter med regnskap, rapportering, sikkerhet, analyse, salg, markedsføring, betaling og så godt som alle andre aspekter av deres bedriftshverdag. Dette er solide løsninger, som har potensiale for å spare bedrifter for både tid og penger, men likevel er det få som velger å benytte mer enn en håndfull av disse plattformene.

Så godt som alle bedrifter bruker både nettbank og et regnskapssystem. Utover dette benyttes andre tilleggstjenester sporadisk. Mange gode tjenesteleverandører har opplevd at innpass i de mest brukte systemene har vært nødvendig for å oppnå brukermassene de ønsker. Dette handler nok både om en frykt for å miste oversikten gjennom bruk av for mange systemer, men også irritasjon over å måtte registrere informasjon på flere plattformer som ikke snakker sammen.

Startups bør satse på integrasjon

Med dette som bakgrunn mener vi nye selskaper bør satse tidlig på integrerbare løsninger som kan være tilgjengelige på andre plattformer enn sin egen. Det er forståelig at gründere har skyhøye ambisjoner, men realiteten er ofte en annen for disse tilleggstjenestene. For at selskaper skal ta i bruk en ny plattform må nytteverdien oppfattes som enorm,

mens terskelen virker å være mye lavere dersom tjenesten leveres som et tillegg i en plattform de allerede benytter.

Mens narrativet for noen år siden var at fintech-aktører skulle komme å ta over for bankene, er dette i stor grad endret til at bankene samarbeider med fintech-aktører for å verdigr sine tjenester. Bankene sikrer seg relevante og innovative tjenester som de kan tilby sine kunder, mens fintech-aktørene sikrer seg nødvendig distribusjon av sine produkter eller tjenester.

Mange bedrifter har et behov og et ønske om å ta i bruk nye tjenester som gjør det enklere å drive bedrift. Men mange har verken kapasitet eller nødvendig oversikt over hvilke tjenester som finnes for å kunne å ta de i bruk. De færreste har store banker i ryggen og kan drive markedsføring i den skalaen som for eksempel Vipps har gjort.

Vi mener samarbeid og partnerskap med banker og regnskapsleverandører er nøkkelen for å sikre tilstrekkelig vekst og utvikling for mange nye innovative fintech-aktører.

Marked Verktøy for administrasjon og likviditetsstyring

Det dukker stadig opp nye leverandører og tjenester innenfor bedriftsstyring. Vi har valgt å se på fire norske aktører, som leverer administrasjonsverktøy for små og mellomstore bedrifter.



axeptia
credit intelligence

Axeptia

Axeptias løsning gir effektiv kreditt- og likviditetsstyring gjennom oppdatert informasjon på kunder og utestående fordringer



Capassa

Capassa nærmer seg lansering av sin digitale CFO – en tjeneste som skal hjelpe bedriftene med styring og finansielle avgjørelser



BizBot

BizBot hjelper bedriftene med dokumenthåndtering, oversikt og rapportering gjennom sin programvare, og nærmer seg lansering av bankintegrasjon og analyseverktøy



EedenBull

EedenBull

EedenBull spesialiserte seg på «bedrift til bedrift»-betalinger og kostnads-effektive, kommersielle betalingsløsninger for bedrifter i alle størrelser

Marked Axeptia ønsker forenkle likviditetsstyringen



Axeptia ble etablert i 2017 med et mål om å fornye kreditt- og inkassobransjen med et verktøy som kobler bedriftens økonomisystemer opp mot inkasso- og kredittinformasjonsbyråer.

Løsningen gir effektiv kreditt- og likviditetsstyring gjennom til enhver tid oppdatert informasjon på kunder og utestående fordringer. Målet er at bedriftene som bruker systemet skal få økt innsikt og kontroll over egen kreditt og inkassoportefølje, mindre manuelt arbeid og ingen vedlikehold av integrasjoner.

Gjennom Axeptia følger kunden fakturaen fra den opprettes i ERP -systemet til den blir betalt. I de tilfeller hvor kunden er sene med å betale, har Axeptia integrasjoner mot en rekke inkassoselskap, for automatisk oversending til purring - og inkasso.

I disse dager lanseres det forskjellige brukernivåer i Axeptia, slik at økonomiansvarlig lett kan få oversikt over likviditetstrenden, samtidig som salgsavdelingen enkelt kan sjekke kredittgrensene i porteføljen sin.

Store aktører som Danske Bank og Lindorff har allerede valgt å inngå strategiske partnerskap, og presenterer Axeptia direkte til sine kunder.



Kort om

Stiftet	2017
Ansatte	12
Hjemmeside	www.axeptia.no
Hovedkontor	Oslo
Eiere	Gründere, ansatte, StartupLab Founders, Blommenholm Industrier, engle-investorer

Visjon Et salg er en gave til en kunde før fakturaen er betalt. Vi hjelper deg må få betalt

Hvor er Axeptia om tre år?

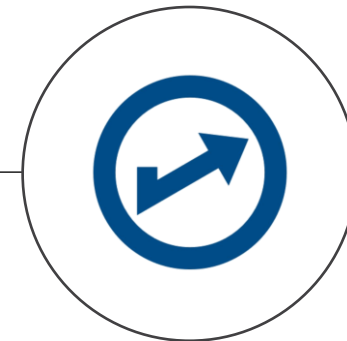


- Om 3 år er Axeptia den foretrukne løsningen i Norden for bedrifter som ønsker god likviditetsstyring og best mulig innsikt på egne kunder. Vi har bygget en solid plattform som er bygget på standardisering og leveres gjennom en Software as a Service modell, som er enkel å skalere. Om 3 år, er det Axeptia bedrifter kontakter når man ønsker å redusere kredittrisiko og effektivt følge opp manglende kundefordringer.

Axeptia har inngått et nordeuropeisk samarbeid med Danske Bank, og har sammen med Danske Bank og våre andre partnere store vekstambisjoner.

Stian Bølskog Davidsen, COO i Axeptia

Marked Capassa leverer digital CFO for styret og ledelsen

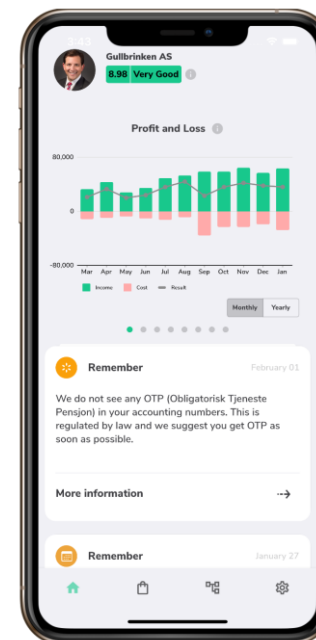


Capassa nærmer seg lansering av «Den Digitale CFO», en tjeneste de omtaler som selskapenes beste måte å få økonomisk oversikt og kontroll for å forbedre bedriftens økonomiske fremtid.

Med «Den Digitale CFO» ønsker Capassa å revolusjonere hvordan styret får tilgang til finansiell informasjon. Med tjenesten har styret alltid tilgang til den siste oppdaterte økonomiske informasjonen, KPIer og referansedata, uten å måtte få det fra CEO eller administrasjonen. Målet er å erstatte bedriftenes mange Excel-ark og PDFer slik at ledelsen kan fokusere på å drive selskapet i stedet for rapporteringen.

Gjennom konstant tilgang til oppdaterte økonomiske data, KPIer og annen informasjon, ønsker «Den Digitale CFOen» å bidra til bedre oversikt og kontroll over økonomisk informasjon på en enkel måte.

Tjenesten benchmarker også bedrifters nøkkeltall månedlig mot gjennomsnittet i bransjen og ønsker å være en kilde for motivasjon, samt å være en bidragsyter til bedre finansielle valg.



Kort om

Stiftet	2018
Ansatte	5 i Norge og 7 på Sri Lanka
Hjemmeside	www.capassa.com
Hovedkontor	Oslo
Eiere	AAT Holding, MKIR Invest, WW Holding
Visjon	Vi hjelper, motiverer og utfordrer deg til å ta bedre finansielle valg. Vi gjør finans enklere og kanskje til og med morsomt!

Hvor er Capassa om tre år?



Om 3 år har vi hjulpet 20 000 småbedrifter i Norden til en bedre finansiell hverdag. Vi har fornøyde og engasjerte kunder, som bistår med videreutvikling av tjenester og vi er på vei ut i Europa for å motivere flere småbedrifter til å ta bedre finansielle valg.

Vi er anerkjent for å alltid sette småbedriftene først.

Marit Wetterhus, CEO i Capassa

Marked BizBot vil dekke bedriftenes administrasjonsbehov

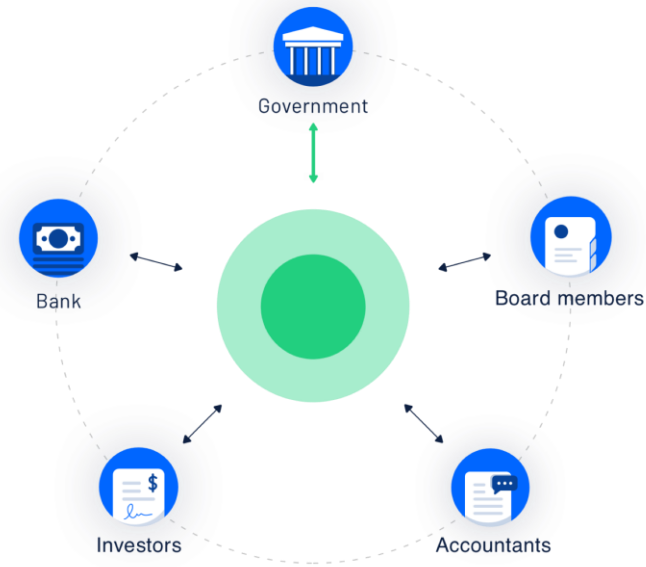


Etter at gründer Didrik Egge Martens første selskap gikk konkurs grunnet høye administrasjonskostnader, fikk han idéen som senere har blitt til BizBot.

Irritasjonen og kostnaden ved skjemavelde og rapporteringskrav var utgangspunktet til idéen om en administrasjonsplattform som automatiserte rapportering og lot andre gründere få fokusere på de kreative og verdiskapende prosessene.

Denne idéen har siden blitt til BizBot, et operativsystem som gjør det enklere for bedrifter å registrere og sende inn all nødvendig dokumentasjon som bedriftene er pålagt å levere.

I dag tilbyr selskapet løsninger for dokumenthåndtering, tilgangsstyring, partner-dashboard, APIer, kapitaloversikt og rapportering, og selskapet er i gang med å utvikle løsninger for både integrasjon opp mot bedriftenes bankkonti og analyseverktøy.



Kort om

Stiftet	2017
Ansatte	
Hjemmeside	www.bizbot.com
Hovedkontor	Oslo
Eiere	DEM Holding, Premium Equity Holding, Evolver by BDO m.fler.
Tagline	Simplified Business Administrasjon

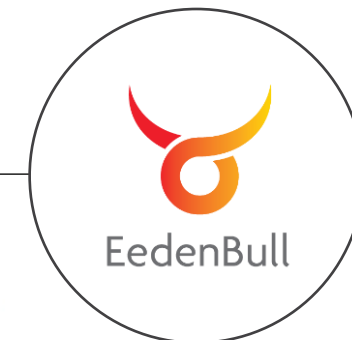
Hvor er BizBot om tre år?



– Om 3 år er målet at BizBot er et slags VPS, Brreg/Altinn som fungerer som en plattform og et operativsystem for bedrifter som er tilknyttet alle administrative verktøy bedriften trenger

Didrik Egge Martens, CEO i BizBot

Marked EedenBull starter 2021 med globale planer



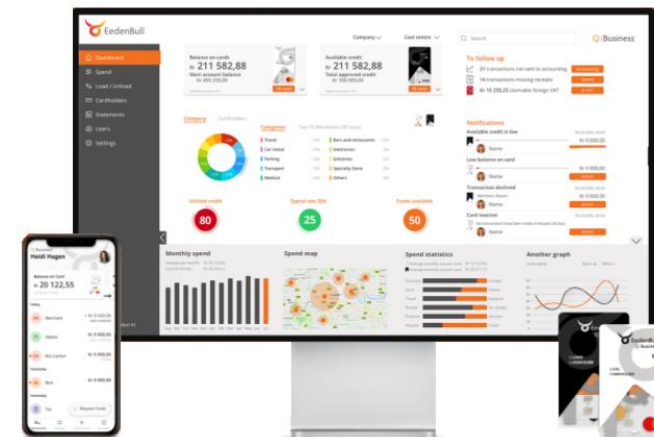
Norske EedenBull har startet året offensivt og ønsker ekspansjon i både gamle og nye markeder.

EedenBull spesialiserer seg på «bedrift til bedrift»-betalinger og kostnadseffektive, kommersielle betalingsløsninger for bedrifter i alle størrelser. Deres Q Business-program tilbys til bedrifter gjennom mer enn 60 banksamarbeid, både her til lands og ellers i Europa.

Q Business er et program for utleggsadministrasjon, som lar bedrifter administrere sine utgifter og håndtere kontantstrømmen mer effektivt både i appen og via nettløsningen.

I 2021 har fokus så langt vært på global satsing og selskapet har allerede inngått en 5-årig avtale med National Australia Bank og åpnet nye kontorer i New York.

EedenBull har et uttalt mål om stor vekst de neste årene. Innen 2024 ønsker selskapet å ha 150 partnerbanker, over 100 ansatte og 1,5 millioner sluttbrukere



Kort om

Stiftet	2018
Ansatte	35
Hjemmeside	eedenbull.com
Hovedkontor	Oslo
Eiere	Paytech Group, Eika Kredittdbank, Futuris Solutions

Hvor er EedenBull om tre år?



– Vi vokser raskt og utvider oss og ønsker gjøre nye ting, og innovere med nye spillere og nye partnere. Plutselig befinner vi oss i å konkurrere med store aktører innen kommersielle betalinger og slår noen av dem. Det gjør noe med deg; det er skummelt, men også spennende.

Nicki Bull Bisgaard, CEO i EedenBull i et intervju med The Scotsman i januar 2021

Marked Soliditetsrapport for finansforetak

Kilde: Finanstilsynet, [Soliditetsrapport for finansforetak](#)

Resultatrapport for finansforetak for fjerde kvartal 2020 viser at soliditeten i norsk banknæring er ytterligere styrket.

Alle banker og kredittforetak oppfylte det samlede kapitalkravet ved utgangen av fjerde kvartal 2020.

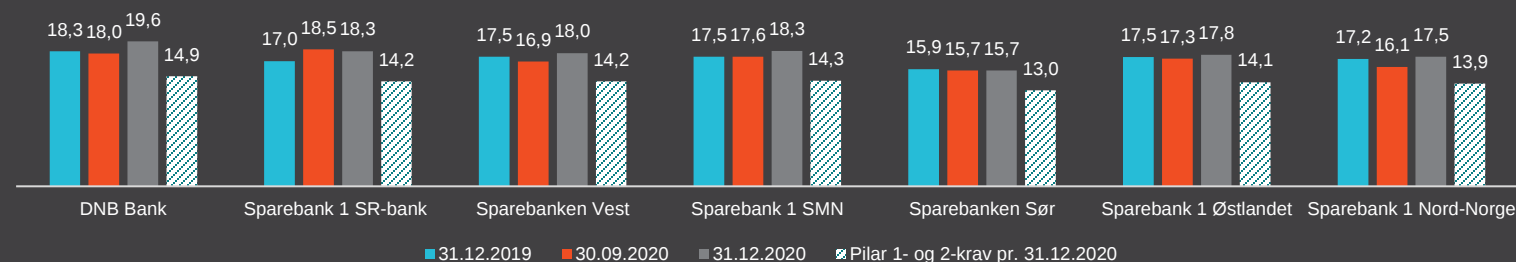
Bankenes samlede rene kjernekapitaldekning var 18,9 prosent, en økning på 1,1 prosentpoeng siden tredje kvartal, og 0,9 prosentpoeng sammenlignet med utgangen av 2019. Økningen i ren kjernekapitaldekning knyttes til tilbakeholdt resultat, blant annet som følge av myndighetenes anbefaling om utbyttebegrensninger.

Medianavstanden til kapitalkravet var 6,2 prosentpoeng, opp 0,4 prosentpoeng fra tredje kvartal. Samlet for norske banker var uvektet kjernekapitalandel på 8,1 prosent.

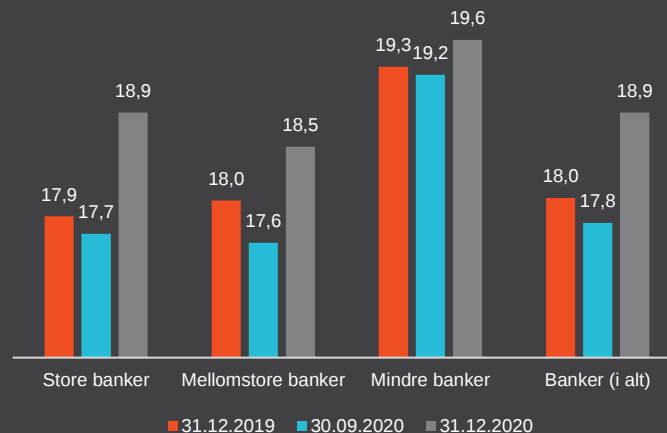
For gruppene av store og mellomstore banker var ren kjernekapitaldekning ved utgangen av 2020 henholdsvis 1,2 og 0,9 prosentpoeng høyere enn på samme tid året før. Mindre banker hadde en økning på 0,4 prosentpoeng.

Ren kjernekapitaldekning økte i fem av de syv store bankene fra utgangen av 2019 til utgangen av 2020

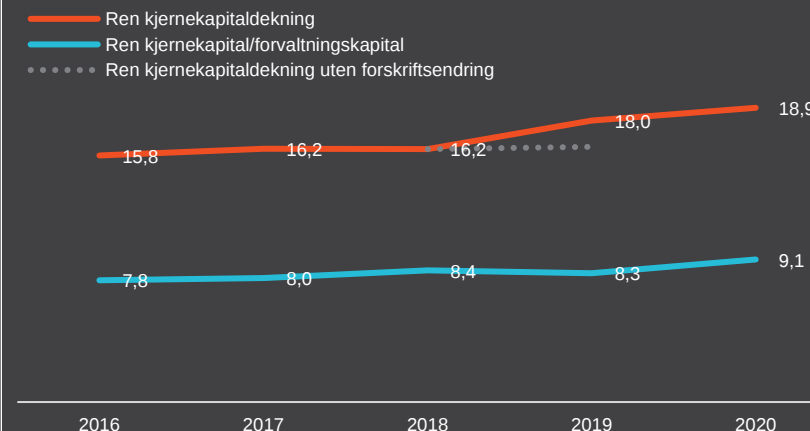
Ren kjernekapitaldekning i de syv store bankene (konsolidert)



Ren kjernekapitaldekning i norske banker/bankkonsern, gruppert



Ren kjernekapitaldekning og uvektet ren kjernekapitalandel i norske banker/bankkonsern



Marked

Seks norske bedrifter valgt til Mastercards startup-program

Totalt 6 norske bedrifter er plukket ut til å delta i Mastercard sitt Lighthouse-program, fordelt likt på kategoriene Finitiv og Massiv.

Programmet, som lar interessante fintech-aktører og oppstartsbedrifter delta på en fem måneder lang workshop, har i tillegg til de norske bedriftene, aktører fra Sverige, Danmark, Island, Estland og Latvia.

Norske bedrifter har gjort det svært godt i programmet tidligere og også i år viser Mastercard stor tro på de norske selskapene. I programmet Massiv, som er laget for selskaper med ambisjoner om å løse globale utfordringer, utgjør norske DDFinance, Farmforce og Spenn tre av totalt fem selskaper.

I kategorien Finitiv er det plukket ut 15 aktører, deriblant de norske fintech-selskapene Astat, Dintero og ZData.

Målet med programmet er å koble gode ideer og oppstartsbedrifter med både kapital og ekspertise. Blant annet bidrar DNB, SEB, Swedbank og Bill og Melinda Gates Foundation inn mot programmet.



Marked Astat vil tilby enkle banktjenester for bedrifter

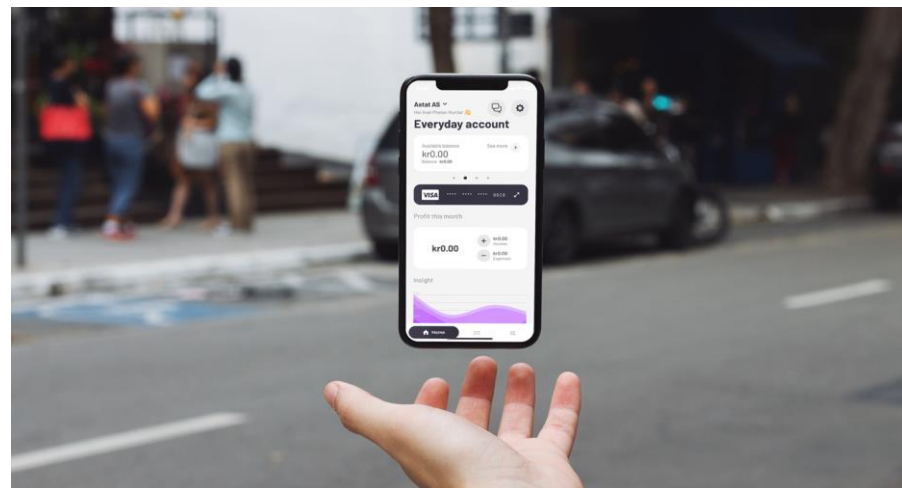
ASTAT

Astat er en av få oppstartsbedrifter som velger å satse på tjenester rettet mot SMB-bedriftene og tilby løsninger på deres daglige utfordringer.

Startup-selskapet, som har vært gjennom akseleratorprogrammet til The Factory og for øyeblikket går igjennom det anerkjente Mastercard Lighthouse FINITIV programmet, lanserer sine tjenester i løpet av våren, og har ambisiøse vekstplaner for sin SMB-satsing.

Gjennom forenklede løsninger for digital onboarding, regnskap og likviditetsstyring, samt prising uten skjulte kostnader, vil Astat med sitt egenutviklede regnskapsverktøy hjelpe SMB-bedriftene med økonomistyringen så de skal kunne bruke tiden på utvikling av sin bedrift.

Astat har allerede inngått samarbeid med fintech-selskapet Enfuze for å tilby virtuelle betalingskort. Selskapet har et sterkt grønt fokus og har valgt og ikke utstedt fysiske kort. Astat sine virtuelle kort kan kobles mot Google Pay og Apple Pay, og på den måten kan bedriftskunder også betale trådløst i alle norske butikker.



Kort om

Stiftet	2020
Ansatte	7
Hjemmeside	astat.app
Hovedkontor	Drammen
Eiere	Axel Hunter
Visjon	Astat tilbyr praktiske banktjenester for SMB-markedet og gir dem tid til å fokusere på det de kan best.

Hvor er Astat om tre år?



- Astat er en bedriftskonto som setter en ny standard for bankopplevelser og tjenester. Vi både utfordrer og komplementerer den tradisjonelle banksektoren med en fullverdig bedriftskonto samt en rekke produkter som kan brukes av våre bankpartnere. Med et aggressivt veikart for både produktutvikling og vekst planlegger vi å utvide raskt, først gjennom Norden og deretter videre ut i Europa.

Axel Hunter, CEO i Astat

Marked

DNB lanserer nye DNB Regnskap uten Luca Labs

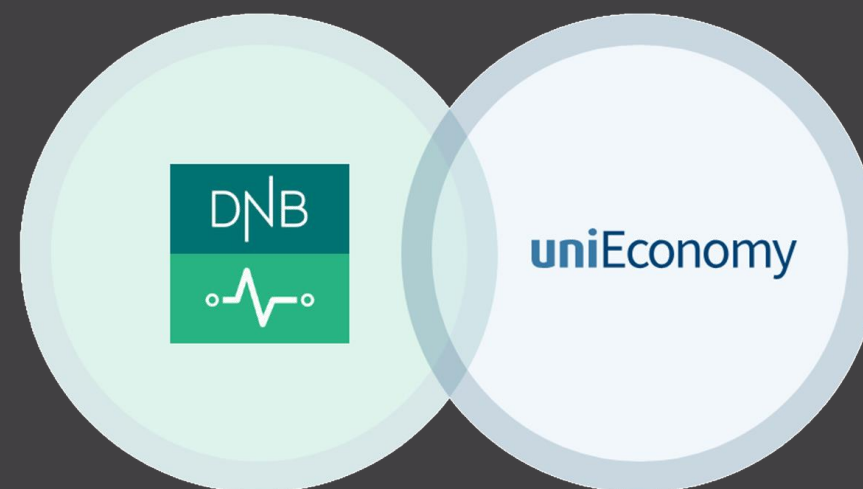
I lys av DNBs oppkjøp i Uni Micro har banken lansert nye DNB Regnskap med det nyinnkjøpte regnskapsselskapet på lag. Det betyr slutten på DNB Regnskap levert av Luca Labs.

Rikard Søreng, leder for innovasjon og kundereiser i Corporate Banking i DNB, forteller til Cicero at DNB-kundene som har benyttet Luca Labs sine systemer har fått valget om de ønsker å bytte til nye DNB Regnskap eller fortsette som kunder i Luca Labs. Fristen for å velge er satt til utgangen av mai i år.

For å besvare henvendelser for bedriftene har DNB også valgt å opprette et eget kundesenter for DNB Regnskap. Ifølge Søreng så har endringene blitt tatt godt i mot.

- Nye DNB Regnskap har mere funksjonalitet og oppleves enkelt i bruk. Systemplattformen videreutvikles med gode bankintegrasjoner som gjør at bank og regnskap smelter sammen, noe kundene gir svært gode tilbakemeldinger på, sier han til Cicero.

Samarbeidet mellom DNB og Luca Labs startet i 2018 som et grep for å la kundene samle konto og regnskap, samt beholde kundene på plattformen.



Marked

Huma lanserer plug-and-play integrasjon med Tripletex

Huma og Tripletex har inngått avtale om integrasjon av Humas HR-system i Tripletex's regnskapssystem.

Formålet med integrasjonen er å gjøre det enklere for bedriftene å håndtere personalinformasjon og hindre at deres kunder manuelt må registrere samme informasjon på flere plattformer. Med den nye plug-and-play integrasjonen får bedriftene mulighet til å synkronisere informasjonen mellom plattformene med ett tastetrykk.

Huma blir dermed den siste i en stadig lengre rekke integrerbare funksjoner og tjenester hos det Visma-eide regnskapssystemet. Allerede før den nye avtalen ble inngått tilbød Tripletex seks forskjellige integrasjonsmuligheter for personalhåndtering, i tillegg til fire tjenester for bemanning.

Dette er en del av deres ambisjon om å være en «one stop shop» for bedrifter i SMB-segmentet gjennom sømløse integrasjoner av verktøyene og tjenestene bedriftene benytter.



Marked

Centiga og ZTL inngår betalingsamarbeid

ZTL og Centiga skal levere en bankuavhengig betalingsløsning i Centigas regnskapsløsning.

Centiga har lansert det de omtaler som Norges første gratis økonomisystem for SMBer. De tilbyr et enkelt og gratis fakturaprogram for opprettelse av faktura og kreditnota. De tjener penger på at brukere betaler en fast lav sum per måned for å bruke deres apper, som skal bidra til forenkling og tidsbesparelser for bedrifter, i tillegg til fakturasalg via Svea FLYT.

Fintech-startupen ZTL Payment Solution fikk i fjor konsesjon fra Finanstilsynet, i tillegg til PSD2-lisenser for betalingsinitiering og kontoinformasjon. Den gang uttalte de til Shifter at de ønsket å rette seg mot SMBer gjennom å gjøre sine betalingstjenester tilgjengelig direkte i regnskapssystemer uten at brukerne må bytte bank.

Nå skal de to partene bruke ZTLs PSD2-lisens til å tilby Centigas brukere en bankuavhengig og digital betalingsløsning. Tjenesten er allerede tilgjengelig i DNB, SpareBank 1, Sbanken og Handelsbanken og løsninger for flere banker er, ifølge Centiga, rett rundt hjørnet.

Bedrifter kan hente ut kontoinformasjon direkte i Centigas løsning og gjennomføre betalinger ved bruk av BankID. Det vil også bli klargjort for å utføre rimelige utenlandsbetalinger i løpet av første kvartal 2021.

Prisliste

Onboarding	250 kroner (inkl. 25 betalinger)
Betalinger	
25 stk.	75 kroner
50 stk.	125 kroner
100 stk.	200 kroner
500 stk.	900 kroner

Marked

Zwipe og Vopy inngår nytt samarbeid

Den biometriske betalingsplattformen Zwipe Pay ONE inngår samarbeid med Vopy, og har satt seg målsetning om 100 000 leverte betalingskort i 2020.

Det biometriske kortet skal fjerne behovet for PIN-kode gjennom å benytte fingeravtrykk som valideringsmetode ved betalinger. Den første målsetning for samarbeidet er lanseringen av en pilot i årets tredje kvartal, men i en børsmelding deler svenske Vopy deres ambisjoner for samarbeidet.

– Med forbehold om positive resultatet av piloten sikter Vopy mot første lansering fra Q4 2021, som starter med 100 000 biometriske betalingskort innen utgangen av dette året og 500 000 kort i 2022, skriver selskapet.

CEO i Vopy, Håkan Tollefsen, mener Zwipe Pay One var det åpenbare valget som samarbeidspartner.

- Etter å ha fulgt Zwipes innovasjoner innen biometriske betalinger og deres globale leveringsnettverk av kortleverandører, var vår beslutning om å gå for Zwipe Pay ONE naturlig, sier han i børsmeldingen.



Marked

Visa dropper kjøpet av Plaid etter rettshindringer

Grunnet søksmål fra myndighetene har Visa bestemt seg for å droppe oppkjøpet av amerikanske Plaid, en ledende leverandør av open banking-løsninger.

Det er det amerikanske justisdepartementet som har klaget inn fusjonen for retten fordi de mener den ville skapt et monopol innen debet-transaksjoner på nett.

Visas CEO, Al Kenny, sier i en pressemelding at planene for fusjonen er lagt på is fordi den krever langvarig og kompleks rettsbehandling som ville lagt beslag på betraktelige ressurser og tid for å få løst.

I meldingen understreker Visa at de har sitt på det rene og at de føler seg trygge på at de ville vunnet frem mot det amerikanske justisdepartementet i en rettsprosess.

Oppkjøpsavtalen verdsatte Plaid til 5,3 milliarder dollar, som er en dobling siden de hentet inn kapital i desember 2018.

Det spekuleres nå i hvorvidt Visa vil forsøke å kjøpe opp Tink i stedet. Det svenske selskapet leverer, i likhet med Plaid, open banking-løsninger og var så sent som i fjor i samtaler med en av Visas største konkurrenter – Mastercard.

The Visa logo is displayed in blue, italicized capital letters within a white circular background.The Plaid logo consists of a black geometric icon made of interlocking hexagons, with the word "PLAID" in bold, black, sans-serif capital letters below it, all within a white circular background.



Markedsføring

Oppsummert

- DNB er aktuelle med «Havgapet» – en ny markeds kampanje som setter fokus på havnæringen og behovet for investeringer i bærekraftige løsninger
- Bankene i våre utvalg har totalt brukt 7,4 millioner kroner på markedsføring mot bedriftsmarkedet i desember, januar og februar. Mest brukte DNB med 3,6 millioner kroner.
- DNB tok andreplassen i kåringen «Årets Markedsfører 2020», kun slått av fagforeningen Tekna

Markedsføring

DNB retter markedsføringsfokus mot havnæringen

DNB er aktuelle med «Havgapet» – en ny markedskampanje som setter fokus på havnæringen og behovet for investeringer i bærekraftige løsninger.

Kampanjen, som har fått navnet «Havgapet», trekker frem behovet for nye fremtidsrettede og bærekraftige løsninger for å tette det økonomiske gapet som vil oppstå når vi ikke lenger kan belage oss på inntekt fra olje og gass.

- Som en av verdens største havbanker heier DNB på havnæringene, og ønsker å bidra til å synliggjøre nettopp hvor viktig havet er for Norge, sier Jan Ole Huseby, seksjonsleder i Havnæringer i DNB.

Havrapporten, produsert av NyAnalyse på oppdrag for DNB, peker på at dagens havnæringer ikke vil være tilstrekkelig og at det er behov for nye bedrifter og nye næringer. Derfor har de lovet 450 milliarder kroner i finansiering frem mot 2025 i form av lån, investeringer og tilrettelegging av kapitalinnhenting.

- Vi ønsker å finansiere fremtidsrettede selskaper som tar utfordringene verden står overfor på alvor, og som bidrar med fremtidens løsninger. Vi er opptatt av miljømessige, sosiale og økonomiske forhold i selskapene vi investerer i, sier Huseby.



Markedsføring

DNB på sølvplass i «Årets markedsfører 2020»

DNB tok andreplassen i kåringen «Årets Markedsfører 2020», kun slått av fagforeningen Tekna.

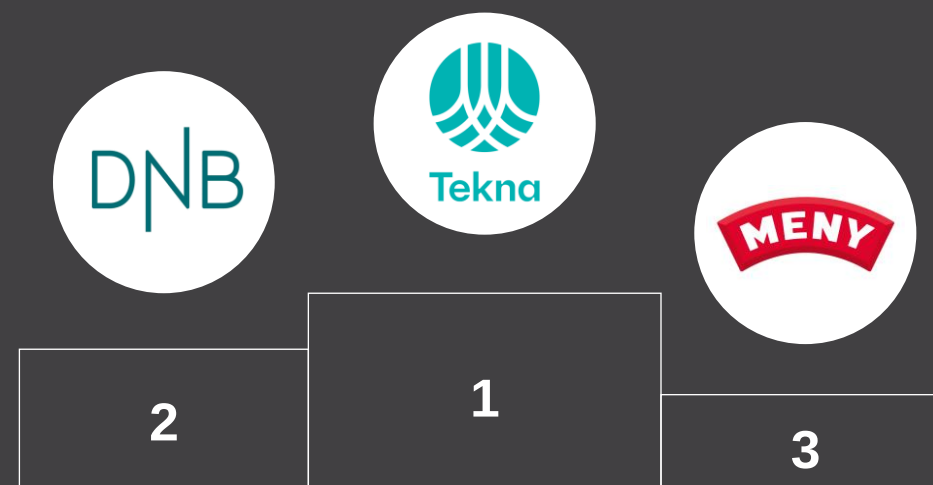
Prisen, som deles ut av markedsføringsforeningen i Oslo (MFO) i samarbeid med BI og Markedsforbundet, ble delt ut for 21. året på rad og beskriver seg som den eneste prisen som fokuserer på helhetsarbeidet med merkevarene.

DNB, som har vunnet prisen tidligere, uttalte stor glede da nominasjonen ble kjent i starten av mars.

- Det har vært et krevende år, med stadig endrede rammebetingelser og enorm innsats fra hjemmekontorene, så nominasjonen til Årets markedsfører kan jeg love at vi både er takknemlige for og setter utrolig stor pris på, sa direktøren for merkevare og marked i DNB, Aina Lemoen Lunde, til Kampanje den gang.

Lunde mener 2020 har vært et spesielt år, og mener spesielt en kampanje har satt spor.

- Den enkeltstående aktiviteten som gjorde størst inntrykk kom helt på tampen av året, da ungdom selv tok over delingen av kampanjen vår der vi fjernet «D»en i DNB-logoen, for å gi et NB! om Mental Helses tilbud til unge under pandemien, deler hun.



Markedsføring Markedsføringsforbruk av produkter i bedriftsmarked

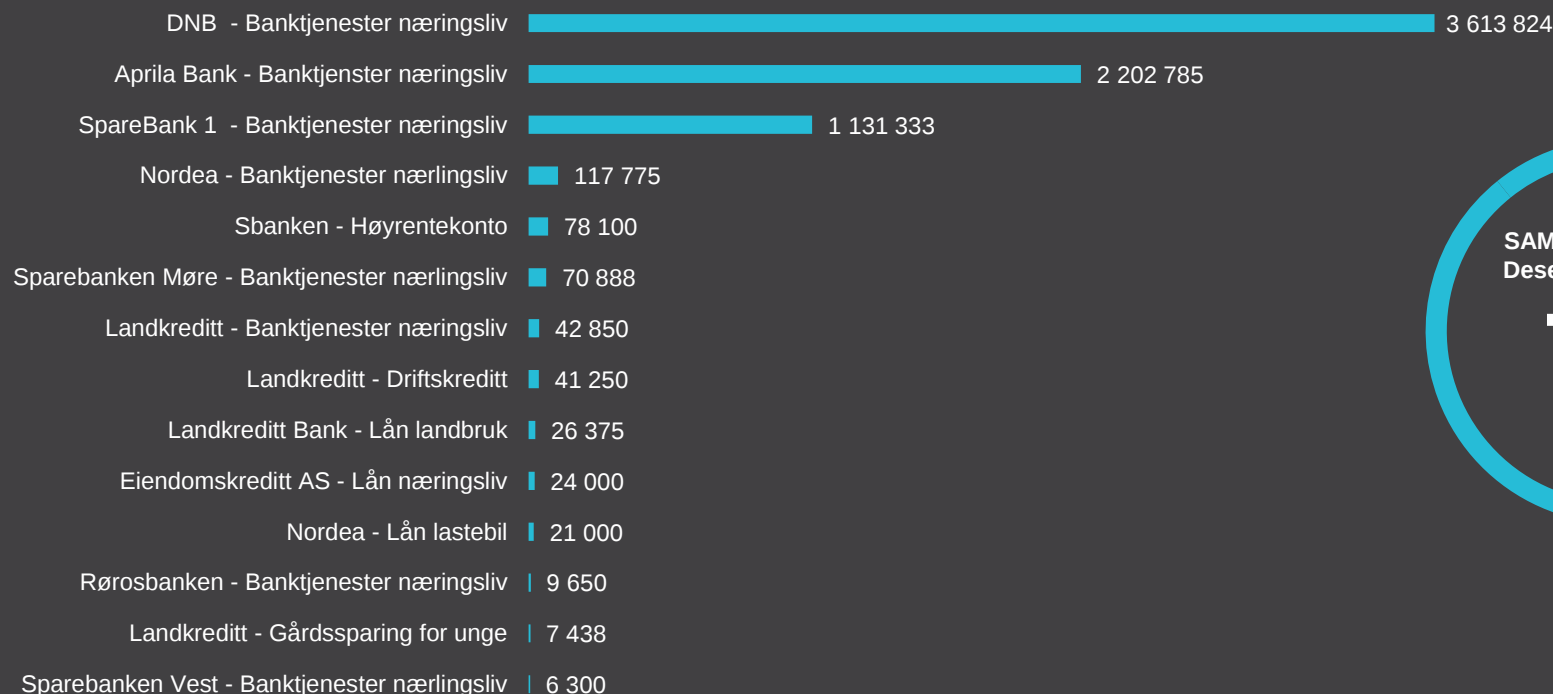
Medieforbruket gjelder morbank. Kilder for medieforbruk finner du bakerst i rapporten

Det har vært markant nedgang i markedsføringsforbruket sammenlignet med perioden september – november. Hovedårsaken til dette er at SpareBank 1 sitt forbruk på over 11 millioner i forbindelse med markedsføring av bedriftsløftet trakk opp markedsføringsforbruket i forrige periode betraktelig



Tradisjonelle mediekkanaler består av: TV, radio, plakater, aviser, fagblader og magasiner

Høyest forbruk per produkt i tradisjonelle mediekkanaler (desember - februar)



SAMLET FORBRUK
Desember - Februar

7,4
MNOK

Markedsføring Diverse bannerannonser



NYHET!

Superenkel betalingsløsning for faktura.

Gjør betalingen lekende lett for sluttkunden. Sparer tid for økonomi og regnskap.

[Les mer](#)

let's pay
Letspay.no

Kredinor



Laget for deg. Uansett størrelse.

PayPal Commerce Platform

[Finn ut mer](#)

Alt i én betalingsløsning for din virksomhet

Fra **399** kr./md

Fra 1,35% pr. transaksjon

[Se fordelene her](#)



Automatiser alle sentrale prosesser i ett ERP-system

[LES MER](#)



24SevenOffice.com

Markedsføring Diverse bannerannonser



Gründer

Vi har vekst- og banktjenestene du trenger for en smidig gründer hverdag.

Les mer



Aprila
nok nok

Vi hjelper din bedrift med penger

SØK HER



La kunden gjennomføre kjøpet
- like enkelt på nett som i butikk!

KOM I GANG

SVEA



GOD ØKONOMI = GOD STEMNING

Det gjør noe med folk når det går bra på jobben.

Vi hjelper bedrifter med å drive bedre!

GI MEG RÅD

SVEA



Bruk mer tid på familien,
og mindre tid på regnskapet.

Prøv DNB Regnskap



Bank og regnskap i ett.
Enklere blir det ikke.

Prøv DNB Regnskap

Markedsføring Diverse bannerannonser

A hand holds a smartphone displaying the Dintero Vipps Faktura Delbetaling Kort app interface. A green circle highlights the text "Priser fra 1,25%". The Dintero logo is in the bottom right corner.

Tilby:
Vipps
Faktura
Delbetaling
Kort

Priser fra 1,25%

Dintero

An orange banner with white text asking if the user needs business money. It offers a loan with a 0.99% interest rate and a maximum of 1 million kroner. A "SØK NÅ" button is present. The Aprila Kassekredit logo is in the bottom right.

Trenger din bedrift penger?

Rente fra 0,99 prosent
Søk om opptil 1 million kroner

SØK NÅ

Priseksempel:
Effektiv rente 12,55%, lånebeløp 100.000 kroner o/12 måneder,
kreditkostnader 12.550 kroner. Totale 112.550 kroner.

Aprila
Kassekredit

A vertical banner with a light gray background. At the top, a photo of a man and a woman. Below, the text "Banktjenester for gründere". A small photo of a man and a woman is in the middle. At the bottom, text about "Monner Start" and a green arrow button.

Banktjenester for gründere

Med Monner Start får du de enkle digitale tjenestene din bedrift trenger for å lykkes.

>

A blue banner with white text about automating ERP processes. It features a graphic of a smartphone with a person's face on the screen. A green "PRØV GRATIS" button is at the bottom left. The 24SevenOffice.com logo is at the bottom right.

Automatiser alle sentrale prosesser i ett ERP-system

Prøv det øko-vennlige ERP-systemet, med størst grad av automatisering, for selskaper med ambisjoner

PRØV GRATIS

24SevenOffice.com

A light pink banner with a cartoon character holding a pen. The text asks about annual accounts and stress. It mentions "Regnskap for små bedrifter" and "Fiken - Fiks". A green arrow button is at the bottom right.

Årsregnskap? Null stress!

Regnskap for små bedrifter

+ Fiken - Fiks hele regnskapet med faktura, timeføring og innsendinger til altinn. Enkelt.

>



Kunde

Oppsummert

- Norges Bank spår en økning i tap på utlån til en del hardt rammede sektorer i 2021
- En gjennomgang av bankenes utlånsporteføljer til bedriftsmarkedet viser at det fremdeles er stor eksponering mot næringseiendom
- En undersøkelse gjennomført blant SMB Norges medlemmer viser at nesten halvparten av bedriftene er misfornøyd med myndighetenes krisepakker
- Tall fra SSB viser at det ble registrert mer enn 70 000 nye foretak i Norge i 2020. Majoriteten av disse holder til på Østlandet

Kunde Forventer økte tap på utlån til hardt rammede næringer

Kilde: Norges Bank

I rapporten Finansiell Stabilitet 2020 spår Norges Bank en økning i tap på utlån til en del hardt rammede sektorer i 2021.

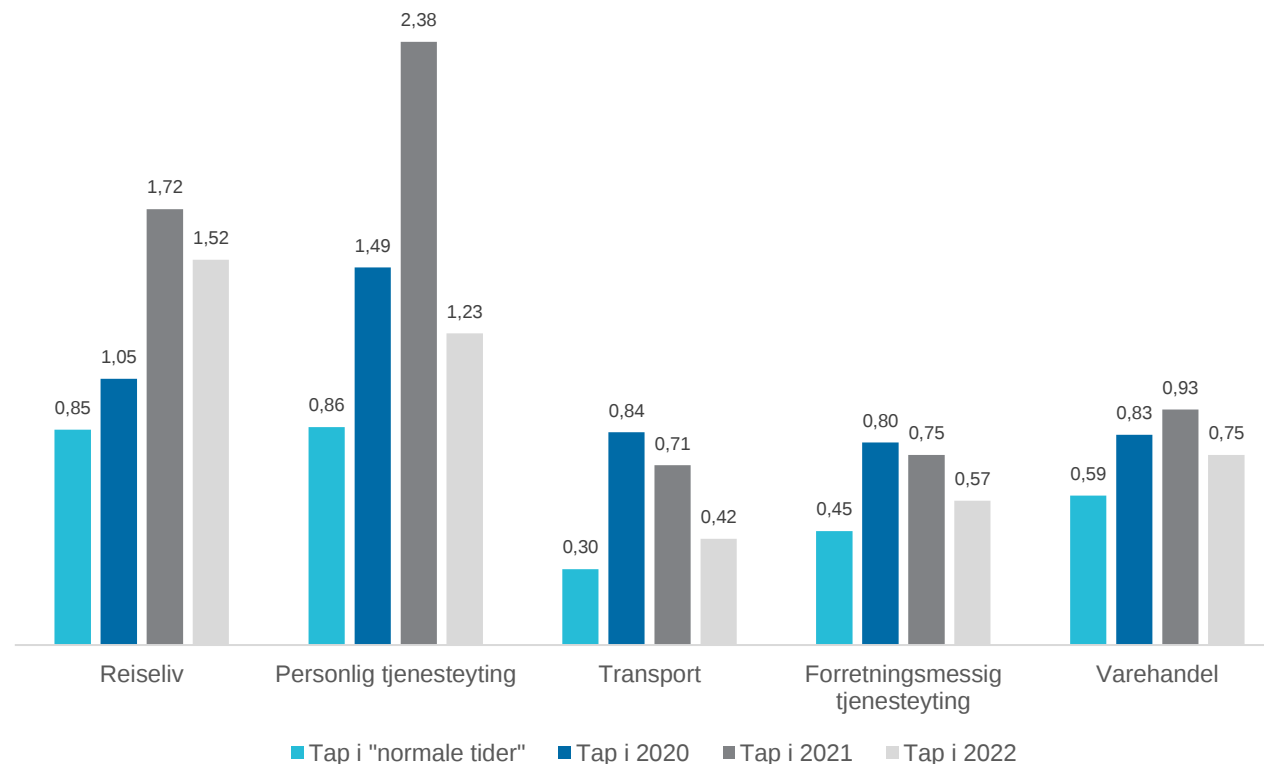
Næringene, som Norges Bank anslår at vil føre til økte tap, har i koronapandemien opplevd hindringer gjennom pålagte nedstenginger eller som konsekvens av andre restriksjoner på innbyggerne.

Den største økningen forventes å komme fra selskaper innen personlig tjenesteyting, der det spås et prosentvis tap på utlån på 2,38 prosent, langt over det normale nivået på 0,86 prosent.

Norges Banks estimerer tilsier at det er reiselivsnæringen som vil merke konsekvensene av koronapandemien lengst og som treigest vil komme tilbake til vanlige tapsnivåer.

Lyspunktet for bankene er at dette er bransjer med lave utlånsvolum. Ifølge Norges Bank utgjør lån til selskaper innen reiseliv og personlig tjenesteyting kun 2 prosent av bankenes totale utlån, mens transport, forretningsmessig tjenesteyting og varehandel utgjør i underkant av 20 prosent.

Norges Banks estimerer for tap på utlån til et utvalg næringer (i prosent)



Kunde Bankenes utlånseksponering innen BM fordelt på næringer

Kilde: Bankenes årsrapporter/kvartalsrapporter for 2020. Tallene gjelder brutto utlån på konsernnivå.

DNB har en markedets klart største utlånsportefølje med næringseiendom som største post. Eiendomsutvikling er nest største post med 12,4 prosent.

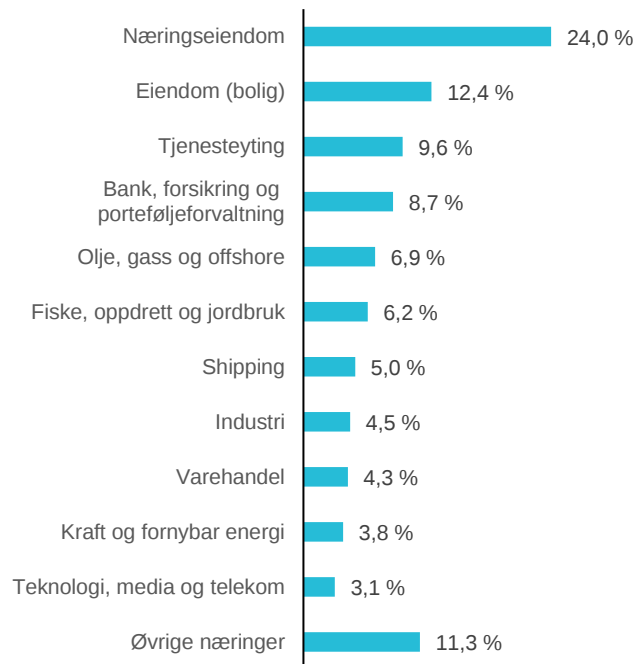
DNB

Næringseiendom utgjør 38,2 prosent av SpareBank 1 SR-Banks utlånsportefølje innen bedriftsmarked. Tjenesteyting er nest størst med 17,6 prosent.

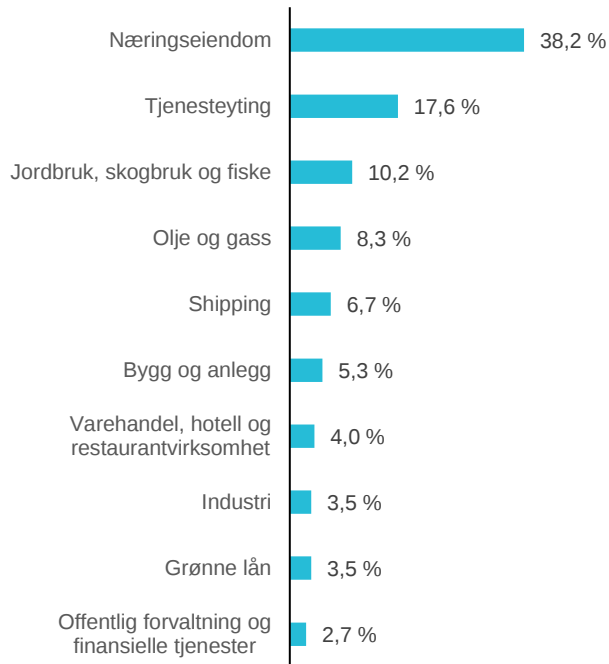
SpareBank 1
SR-BANK

Næringseiendom utgjør 26,6 prosent av SpareBank 1 SMNs utlånsportefølje innen bedriftsmarked. Jordbruk og skogbruk er nest største post med 16,4 prosent.

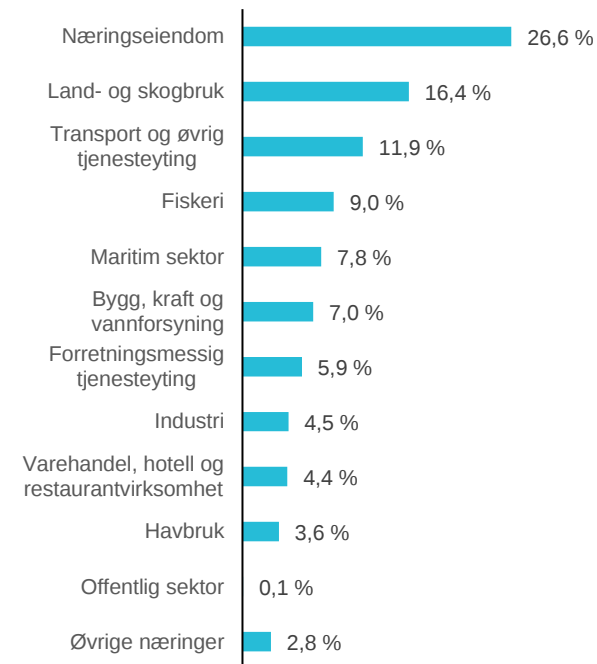
SpareBank 1
SMN



Brutto utlån BM: 829 mrd. kr



Brutto utlån BM: 82 mrd. kr

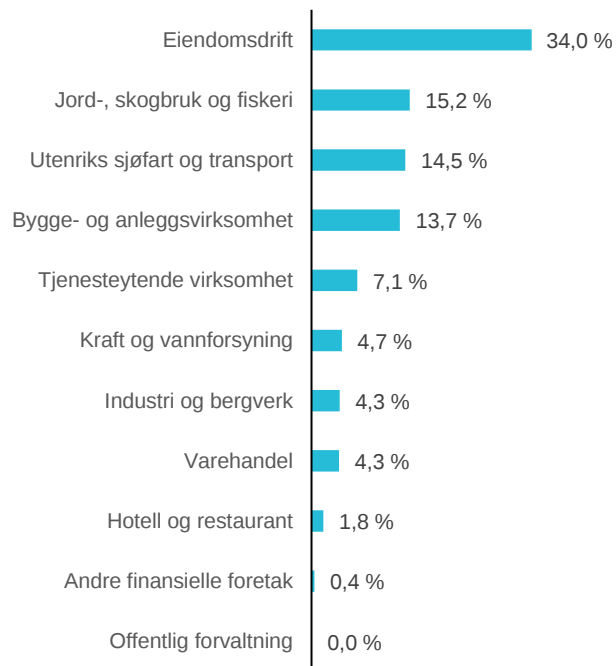


Brutto utlån BM: 58 mrd. kr

Kunde Bankenes utlånseksponering innen BM fordelt på næringer

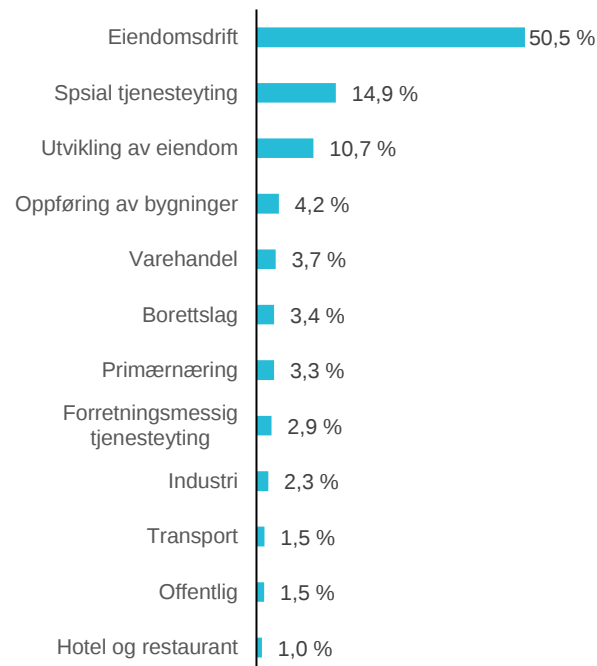
Kilde: Bankenes årsrapporter for 2020. Tallene gjelder brutto utlån på konsernnivå.

Eiendomsdrift utgjør 34 prosent av Sparebanken Vest sin utlånsportefølje innen bedriftsmarked. Jord-, skogbruk og fiskeri følger med 15,2 prosent



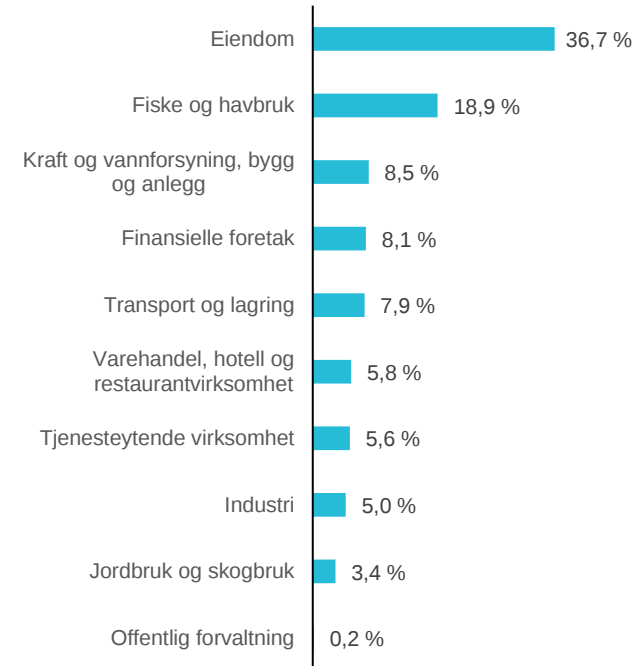
Brutto utlån BM: 45 mrd. kr

Næringseiendom utgjør 50 prosent av Sparebanken Sør sin utlånsportefølje innen bedriftsmarked mot 47 prosent for ett år siden



Brutto utlån BM: 38 mrd. kr

Eiendom utgjør 3,7 prosent av SpareBank 1 Nord-Norge sin utlånsportefølje innen bedriftsmarked. Fiske og havbruk er nest størst med 18,9 prosent.

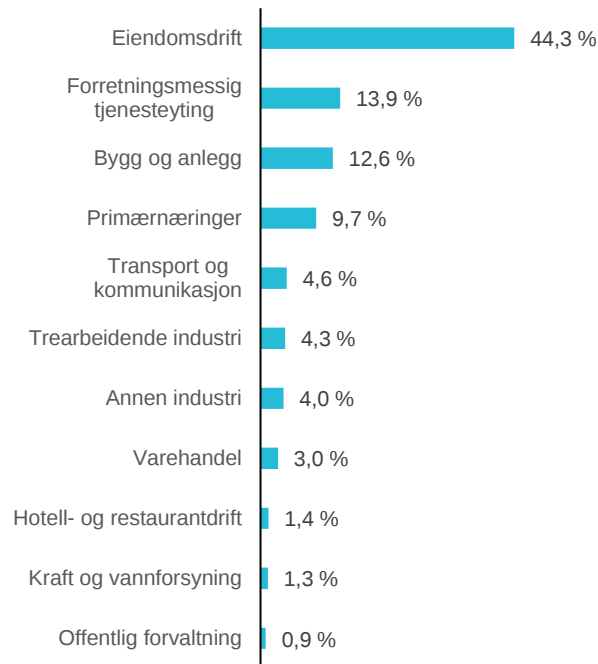


Brutto utlån BM: 39 mrd. kr

Kunde Bankenes utlånseksponering innen BM fordelt på næringer

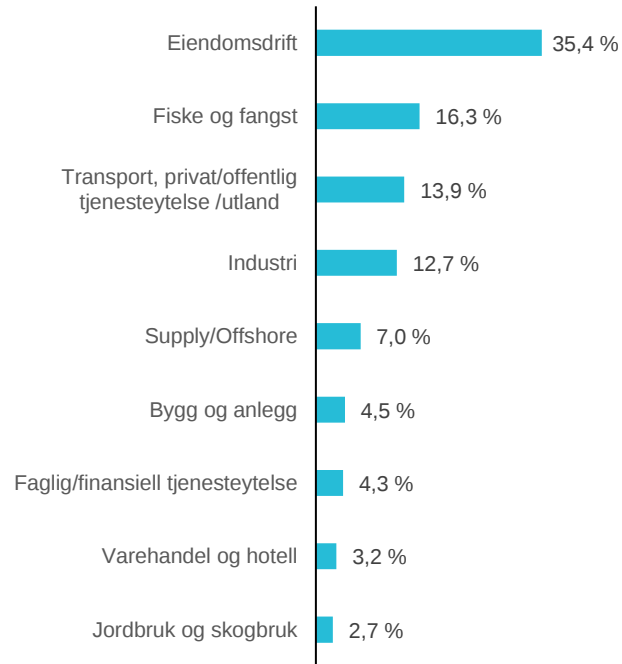
Kilde: Bankenes årsrapporter for 2020. Tallene gjelder brutto utlån på konsernnivå.

Næringseiendom utgjør 44 prosent av SpareBank 1 Østlandet sin utlånsportefølje innen bedriftsmarked. Forretningsmessig tjenesteyting er nest størst med 14 prosent.



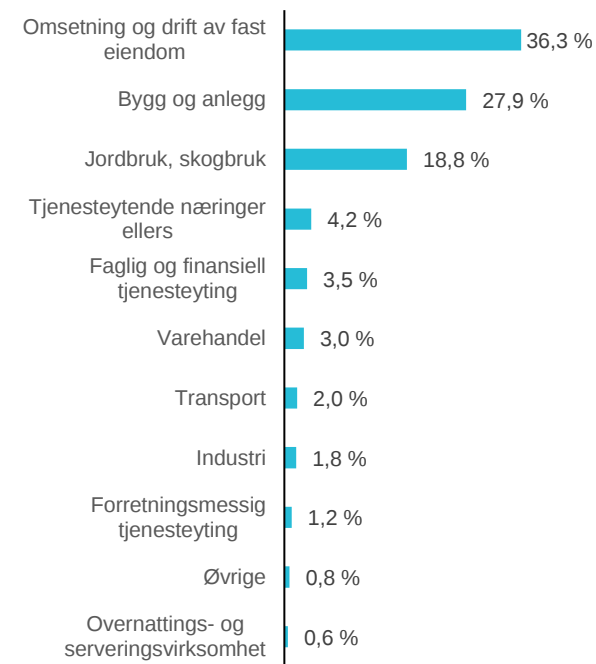
Brutto utlån BM: 36 mrd. kr

Næringseiendom utgjør 35,4 prosent av Sparebanken Møre sin utlånsportefølje innen bedriftsmarked. Fiske og fangst er nest størst med 17 prosent.



Brutto utlån BM: 21 mrd. kr

Næringseiendom utgjør 36 prosent av Totens Sparebank sin utlånsportefølje innen bedriftsmarked. Bygg og anlegg er nest størst med 28 prosent.



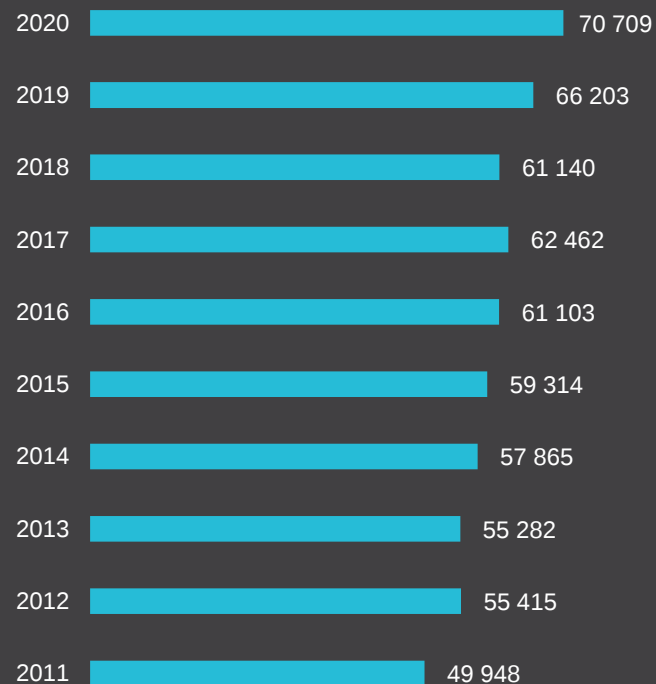
Brutto utlån BM: 4 mrd. kr

Kunde Det ble etablert over 70 000 nye foretak i 2020

Kilde: SSB, [Foretak](#)

Den enorme pågangen av nyetablerte selskaper fra 2019 har fortsatt på tross av pandemi. Tall fra SSB viser at antallet nyetablerte selskaper har steget med 6,8 prosent siden fjoråret. Av de registrerte foretakene med oppgitt næring er det flest selskaper registrert innen faglig, vitenskapelig og teknisk tjenesteyting.

Det ble etablert i 70 709 nye foretak i 2020



Over halvparten av foretakene som ble opprettet var enkeltpersonforetak

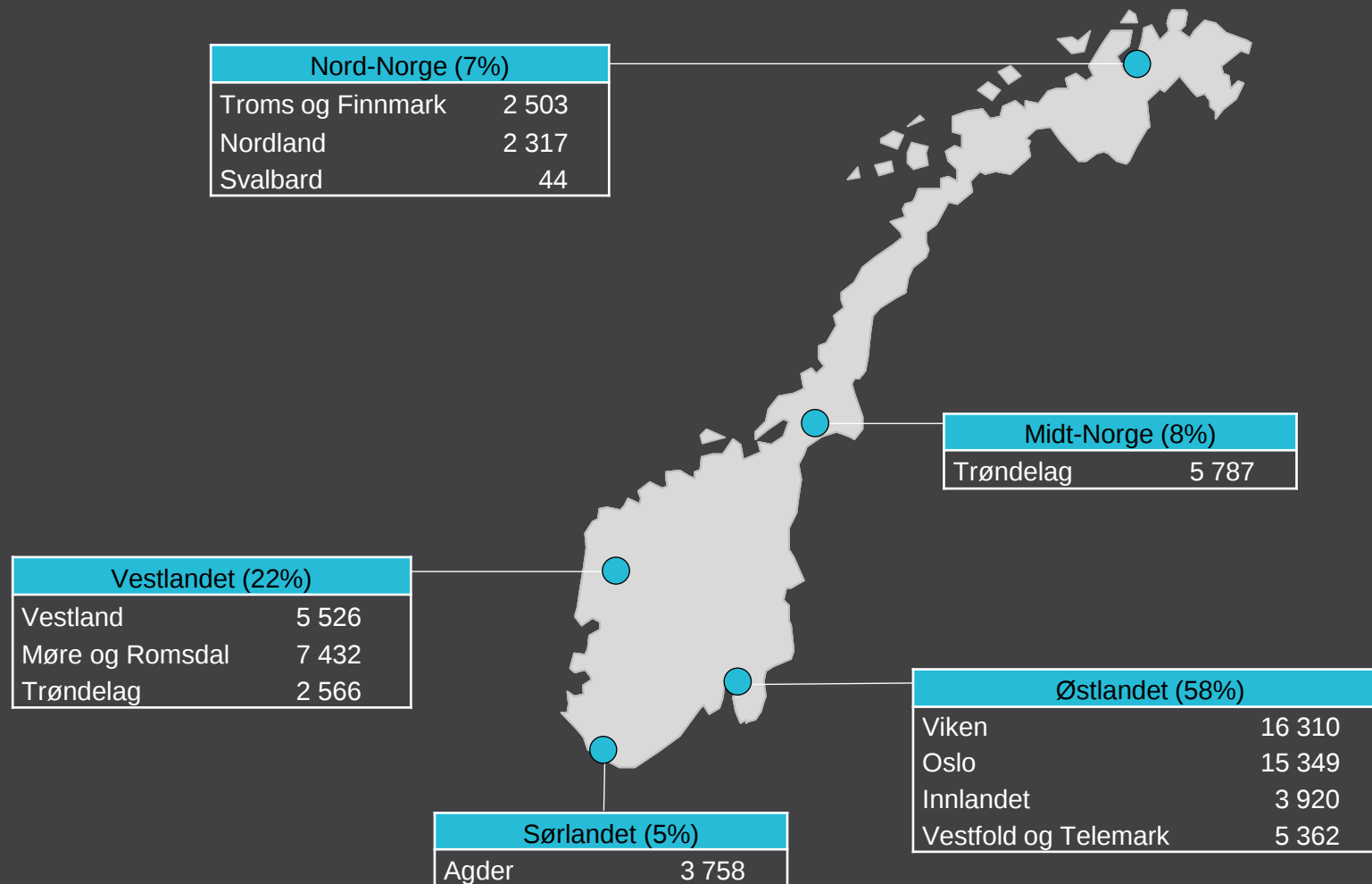


Flest nye foretak med oppgitt næring ble opprettet innen «faglig, vitenskapelig og teknisk tjenesteyting»



Kunde Majoriteten av de nye foretakene holder til på Østlandet

Kilde: SSB, [Foretak](#)



Kunde Det ble registrert færre konkurser i 2020 enn året før

Kilde: SSB, [Foretak](#)

Til tross for at koronapandemien bød på utfordrende tider for mange bedrifter ble det registrert færre konkurser i 2020 sammenlignet med 2019.

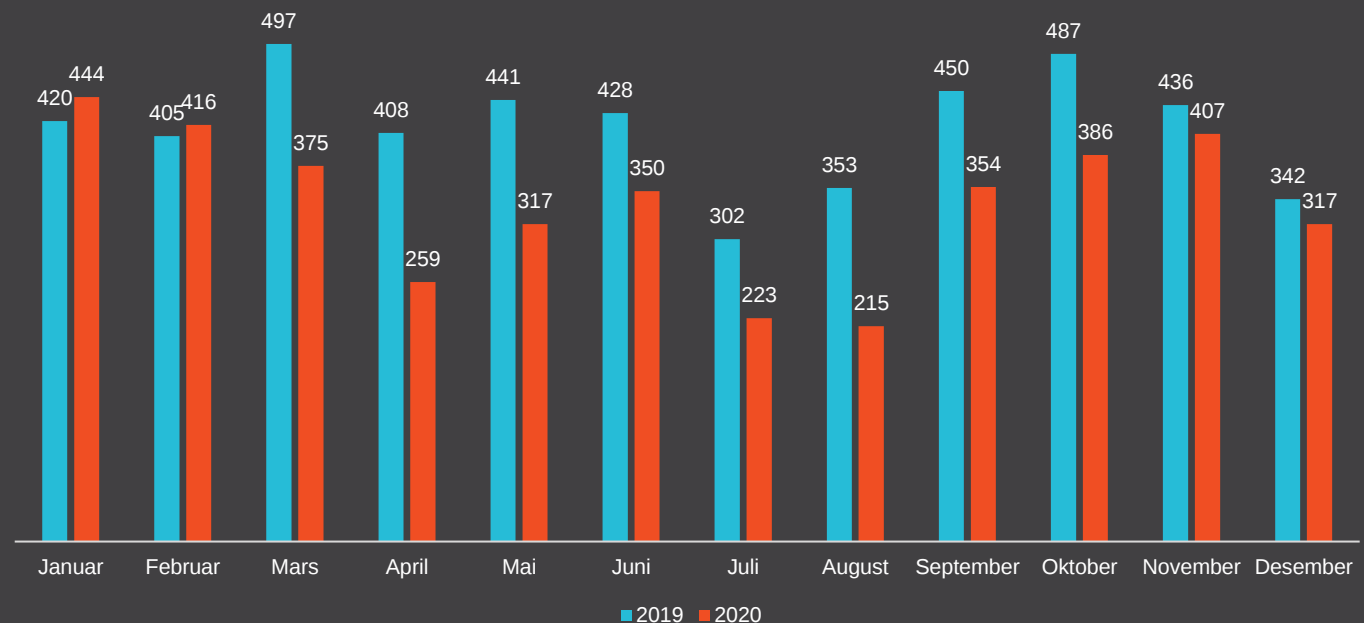
Året begynte med en økning i konkurser i januar og februar, men etter pandemiens inntog og de påfølgende restriksjonene ble vedtatt, lå konkurstallene under 2019-nivå for alle de resterende månedene av 2020.

Ifølge tall fra SSB var det totalt 4 063 bedrifter som begjærte seg konkurs i 2020, en nedgang på 18 prosent fra året før.

Foreløpige tall for 2021 tyder på at denne trenden har vedvart og antallet registrerte konkurser i årets første kvartal var lavere enn begge de foregående årene. Januar, februar og mars i år bød på totalt 835 registrerte konkurser, 400 færre enn i den samme perioden i fjor.

Det er ingen store geografiske forskjeller i konkurstallene.

Etter økte konkurstall for fjorårets to første måneder snudde trenden og 2020 endte med 906 færre konkurser blant norske bedrifter enn 2019.



Cicero mener:

Er konkursbølgen på vei?

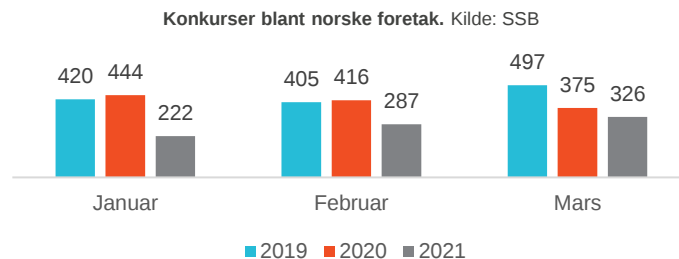
Det er ingen tvil om at statlige ordninger det siste året har reddet mange norske bedrifter og sikret landet mot et ras av konkurser på tvers av flere store sektorer. Spørsmålet mange nå stiller seg er om disse selskapene vil overleve i årene som kommer eller om de har blitt holdt kunstig i live lengre enn de burde.



Konkursnedgang under pandemien

Siden landet stengte ned for mer enn ett år siden har mange bedrifter opplevd kraftig nedgang i inntektsgrunnlaget, og flere har i perioder vært pålagt stengte dører og stans i driften. Den naturlige konsekvensen ville vært en drastisk økning i konkurstillene, men takket være kompensasjonsordningen og lånegarantiordningen har mange hardt rammede selskaper overlevd.

I stedet for den forventede økningen i konkurser har landet sett en 18 prosent nedgang i konkurser fra 2019 til 2020, til tross for at tallene for årets to første måneder var høyere i 2020. Denne nedgangen har fortsatt inn i 2021, der antallet registrerte konkurser falt med ytterligere 400 fra 2020-nivået. Slike tall har ført til store debatter om hvorvidt dagens støtteordninger holder konkursnivået kunstig lavt og redder selskaper som ikke har livets rett.



Uenighet om statlige støtteordninger

Gjennom det siste året har de statlige støtteordningene vært et hett tema blant både politikere og norske bedriftseiere. Kompleksiteten og variasjonen blant landets bedrifter og næringer er alt for høy til at slike ordninger kan designes perfekt. Dette har skapt debatt om hvorvidt bedriftene får for mye eller for lite, hvorvidt kompensasjonsordningen støtter de riktige selskapene og hvor lenge dagens ordninger bør vare før markedet igjen avgjør hvem som overlever.

I tillegg til kompensasjonsordningen for bedrifter som har tapt inntekter under pandemien, har det blitt introdusert statlige lånegarantier, nye permisjonsregler, kutt i styringsrenten og mulighet for utsatt innbetaling av skatt og avgifter for å hjelpe bedriftene. Med slike ordninger fremdeles aktive, så venter nok mange spent på hva nedtrappingen vil føre med seg og hva konsekvensene vil bli.

Blant dem som har uttalt et tydelig ønske om nedtrapping av dagens støtteordninger, så har konkurstillene vært et av de mest brukte argumentene. Det er ingen tvil om at det eksisterer selskaper som lever på disse ordningene, og som ville gått konkurs i normale tider. Samtidig er det bedrifter over hele landet som varsler at dagens ordninger

Cicero mener:



ikke strekker til. De mener staten bør ta regningen for restriksjoner de pålegger bedriftene.

Det er nærmest umulig å helt objektivt trekke en konklusjon om hva som er rettferdig, i lys av situasjonen landet har befunnet seg i det siste året. Dagens ordninger har, om ikke annet, holdt liv i en rekke bedrifter for en kort periode. Alternativet, som er å la bedrifter gå konkurs grunnet lovpålagte nedstengninger, er ikke bare komplisert rettslig og politisk, men fremstår heller ikke som noe klart bedre alternativ fra et økonomisk ståsted. Økt arbeidsledighet, større usikkerhet og et næringsliv i knestående kan gi en rekke uønskede ringvirkninger for AS Norge.

Ingen konsensus blant ekspertene

Det hersker også stor uenighet når det kommer til den forespeilede konkursbølgen. Tidlig i pandemien var mange økonomer ute med sterke meninger og flere antydte at en stor økning i konkurser var en uunngåelig konsekvens av myndighetenes restriksjoner. Et år senere har bjellen fått en annen klang – og mange har fått et mer positivt syn på AS Norge post-pandemi.

For selv om alle er enige om at konkurstillene vil stige fra dagens nivå, så er det nå flere som forventer at de kun vil returnere til det nivået det lå på før pandemien inntraff. Daglig leder i Creditsafe Norway, Per Fjærestad, uttalte nylig i et intervju med Finansavisen at de ikke forventet en konkursbølge. Han mener det blir helt feil å sammenligne denne krisen med tidligere finanskriser. Han tror vi i stedet vil se en

konkurskorrigering tilbake til et nivå nærmere normalen før pandemien, trolig helt opp mot det høye nivået vi så i slutten av 2019 og starten av 2020.

Inkassoselskapet Fair Group og kredittforsikrings-selskapet Atradius har begge gjennomført analyser som antyder lignende konkurstill. Selv om det tas forbehold om fornuftig avvikling av støtteordninger, så forventer begge at konkursboomen uteblir.

Men, dessverre deler ikke alle denne forventningen. En av aktørene som forventer en vanskelig sommer for bedriftene er interesseorganisasjonen SMB Norge. De peker på det faktum at bedriftene, i tillegg til å utbetale feriepenger, må betale moms for årets to første kvartaler. Olaf Thommessen, tidligere sjef i SMB Norge, mener landet risikerer flere tusen unødvendige konkurser med mindre det skjer endringer før sommeren.

Kredittvurderingsbyrået Bisnode varslet også før jul at de forventer flere konkurser utover i 2021.

– Vi ser at støtteordningene som nå iverksettes er mindre generelle og mer restriktive enn ordningene fra tidligere i år, men samtidig vil det nok redde noen fra å gå overende. Imidlertid har nok mange brukt opp reservene snart, vurderte konkurseksperter Per Einar Ruud den gang. Han spår derfor at konkursharen ikke er over, men at det kun vil ta lenger tid enn ventet.

Hva vil avgjøre?

Fremdeles vil nok konkurstillene i stor grad avhenge av myndighetenes avgjørelser når det kommer til nedtrapping av støtteordninger og restriksjoner for

befolkningen. Med stadig flere vaksinerte er det naturlig at man velger en løsning der bedrifter, som i dag er nedstengt, får mulighet til å gjenåpne. Om ikke for alle, så for de vaksinerte. Dette kan igjen føre til diskusjoner rundt støtten de bør motta. Derimot er det ikke økonomisk forsvarlig å vente på sistemann i vaksinekøen før man starter gjenåpning. I tillegg avhenger mye av kvaliteten på vaksinene, at en stor andel av befolkningen tar den frivillig og at vaksinene raskt kan tilpasses det voksende antallet virusmutasjoner som oppdages både i Norge og internasjonalt.

Alt er likevel ikke opp til myndighetene eller avhengig av eksterne faktorer. I samme grad som norske bedrifter har vist en sterk evne og vilje til å tilpasse seg de tiltakene som har kommet det siste året, så kreves det gode og kreative løsninger også i årene som kommer.

Mange endringer vil bli permanente. Det er viktig at selskapene ikke bare responderer på endrede forbruksvaner- og behov, men også aktivt leter etter nye muligheter og markeder som har oppstått i kjølevannet av krisen. Spillereglene i en rekke bransjer er endret for godt. Det er nå opp til bedriftene og bankene å gjøre det beste ut av situasjonen.

Kunde

Småbedriftene ikke tilfreds med krisepakkene

En undersøkelse gjennomført blant SMB Norges medlemmer viser at nesten halvparten av bedriftene er misfornøyd med myndighetenes krisepakker.

Av respondentene svarer en tredjedel at de er fornøyd med de ulike støtteordningene, mens hele 46 prosent mener hjelpen ikke har vært tilstrekkelig. Dette går hånd i hånd med at 6 av 10 svarer at krisetiltakene for næringslivet ikke er tilpasset deres virksomhet.

– Mye tyder nå på at krisepakkene ikke har vært godt nok tilpasset mange av våre medlemsbedrifter og at for mange av dem ikke har blitt fanget opp av de midlertidige sikkerhetsnettene. Det må myndighetene nå ta på alvor, sier kommunikasjonssjef i SMB Norge, Joachim Dagenborg.

Undersøkelsen viser også at frykten for konkurs fremdeles er stor blant landets små og mellomstore bedrifter. I underkant av hver femte bedrift opplyser at de har utfordringer med å betale leie av lokaler eller avgifter til myndighetene og 17 prosent fryktet konkurs uten bedring i situasjonen. I tillegg svarer 23 prosent at de er usikre på bedriftens konkursrisiko etter pandemien.

Det kommer også frem at kun 2 prosent av SMB-bedriftene har benyttet ordningen med statlige garantilån.

– Undersøkelsen bekrefter at pandemien fremdeles oppleves meget alvorlig blant våre medlemsbedrifter, og at mange av dem fremdeles befinner seg i en svært dramatisk situasjon med stor usikkerhet rundt bedriftens evne til å overleve denne krisen.

Joachim Dagenborg, kommunikasjonssjef i SMB Norge

Kunde Det er innvilget 11,8 mrd. kroner i lån under lånegarantiordningen

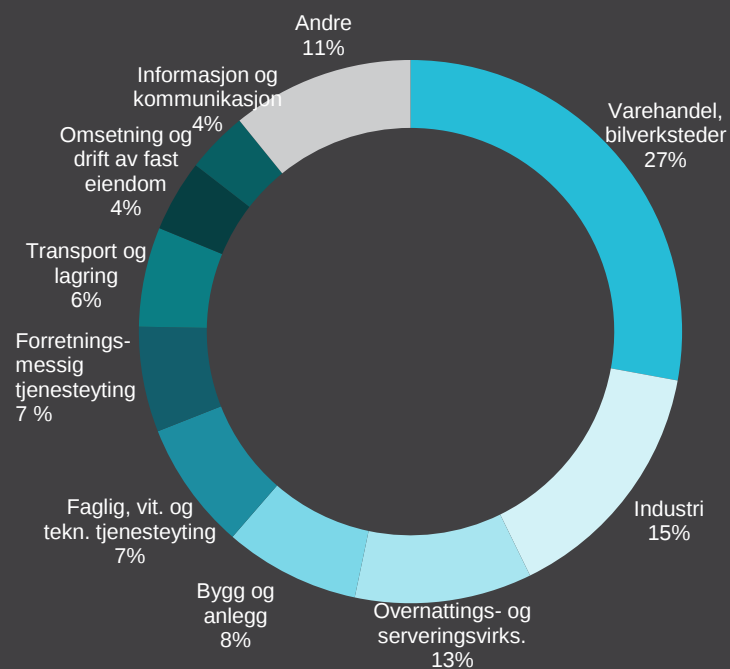
Kilde: GIEK, innvilget låne-/kredittbeløp per 7. januar 2021

Per 7. april er det innvilget 11,8 mrd. kroner i lån under lånegarantiordningen. En økning på 500 MNOK siden 6. januar

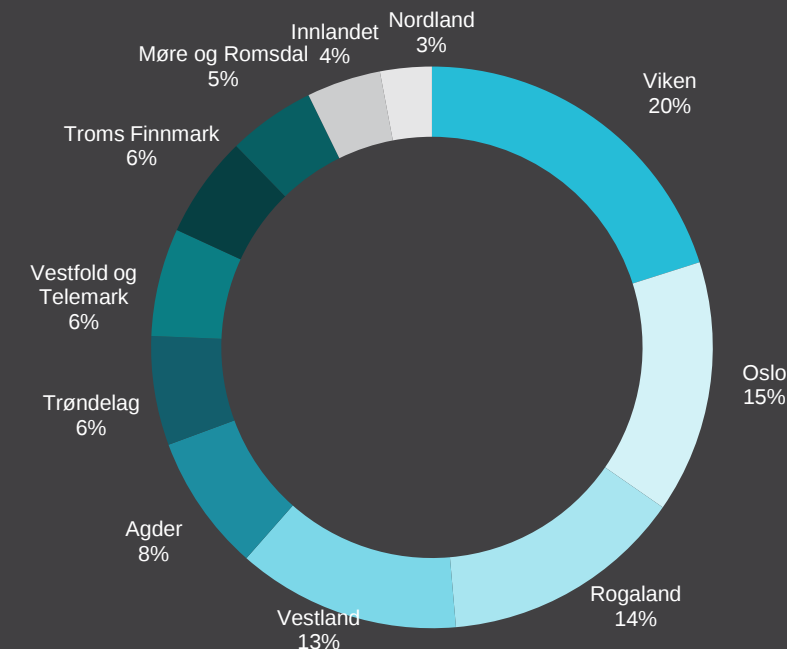
72 prosent av lånene er gitt til SMB, 28 prosent til større bedrifter



Næringen «Varehandel, bilverksteder» har fått 27 prosent av totale lån



20 prosent av samlet utlån har gått til bedrifter i Viken



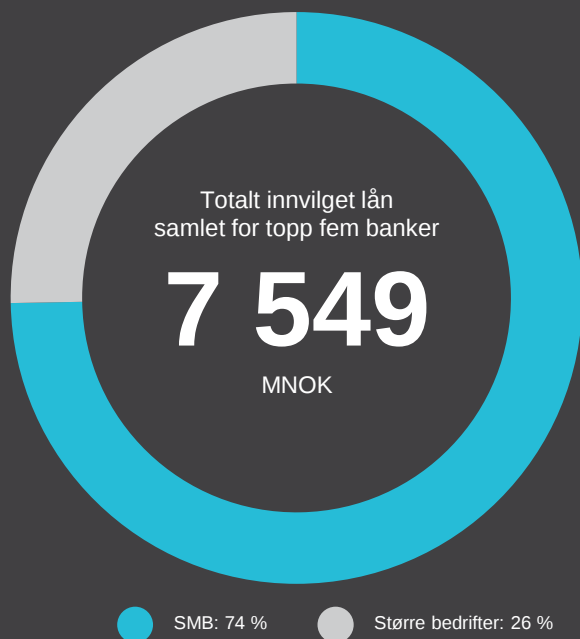
SMB-definisjon i denne sammenheng er en bedrift med mindre enn 250 ansatte, omsetning under 50 millioner euro og balanse under 43 millioner euro.

Kunde Fem banker har samlet innvilget 7,5 mrd. kr i lån

Kilde: GIEK, innvilget låne-/kredittbeløp per 7. april 2021

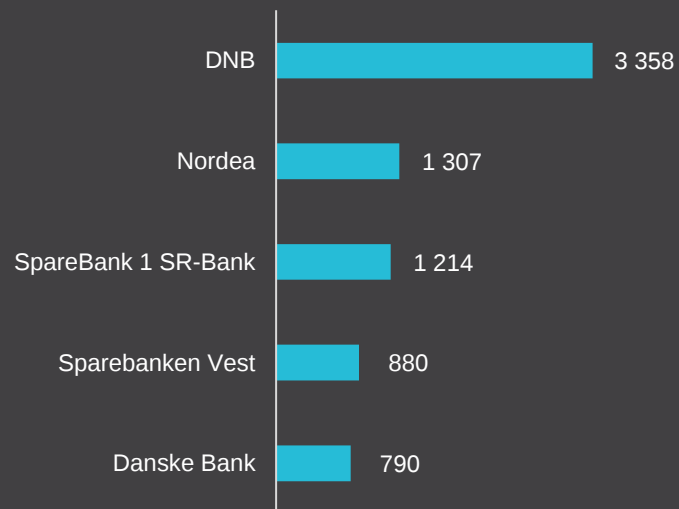
DNB, Nordea, SpareBank 1 SR-Bank, Sparebanken Vest og Danske Bank er bankene som har lånt ut mest per 6. januar.

74 prosent av lånene er gitt til SMB, 26 prosent til større bedrifter



SMB-definisjon i denne sammenheng: bedrift med mindre enn 250 ansatte, omsetning under EUR 50 millioner og balanse under EUR 43 millioner.

DNB topper listen med 3 358 mill. kroner foran Nordea med 1 307 mill. kr



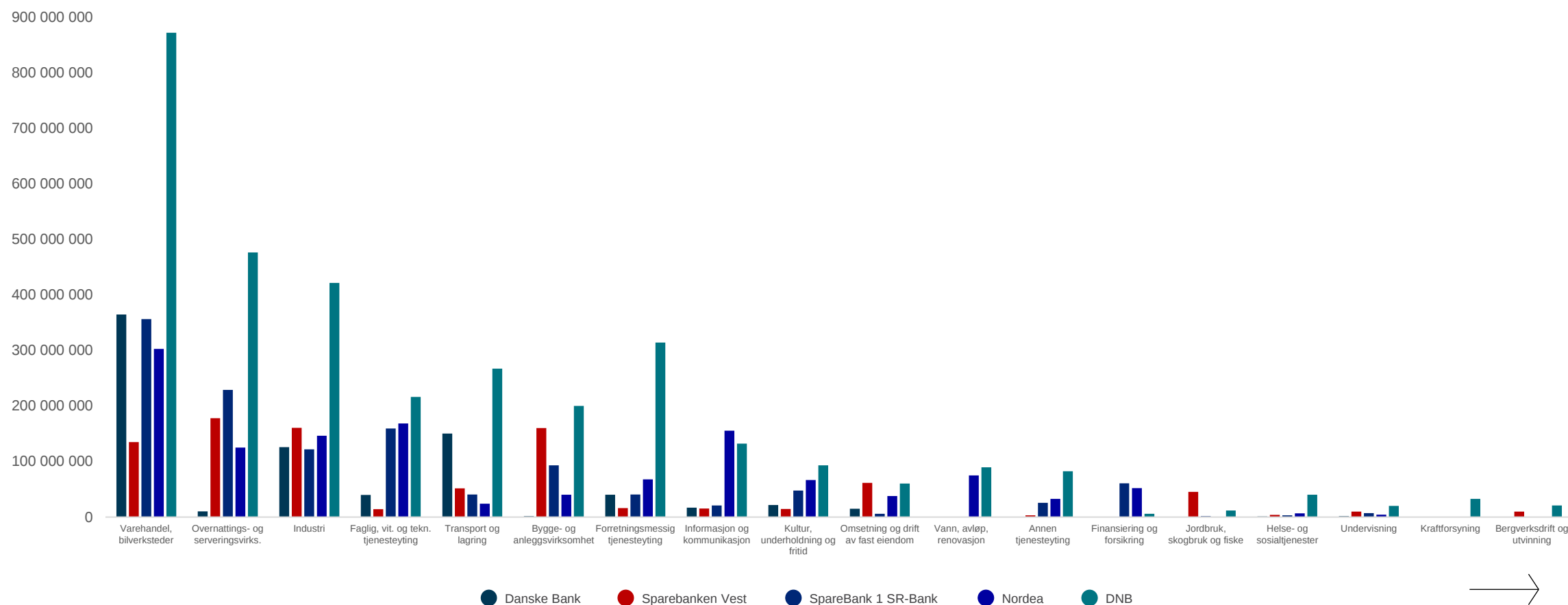
«Varehandel, bilverksted» er næringen som har fått innvilget mest lån



Kunde DNB har innvilget mest lån til «varehandel og bilverksteder»

Kilde: GIEK, innvilget låne-/kredittbeløp per 7. april 2021

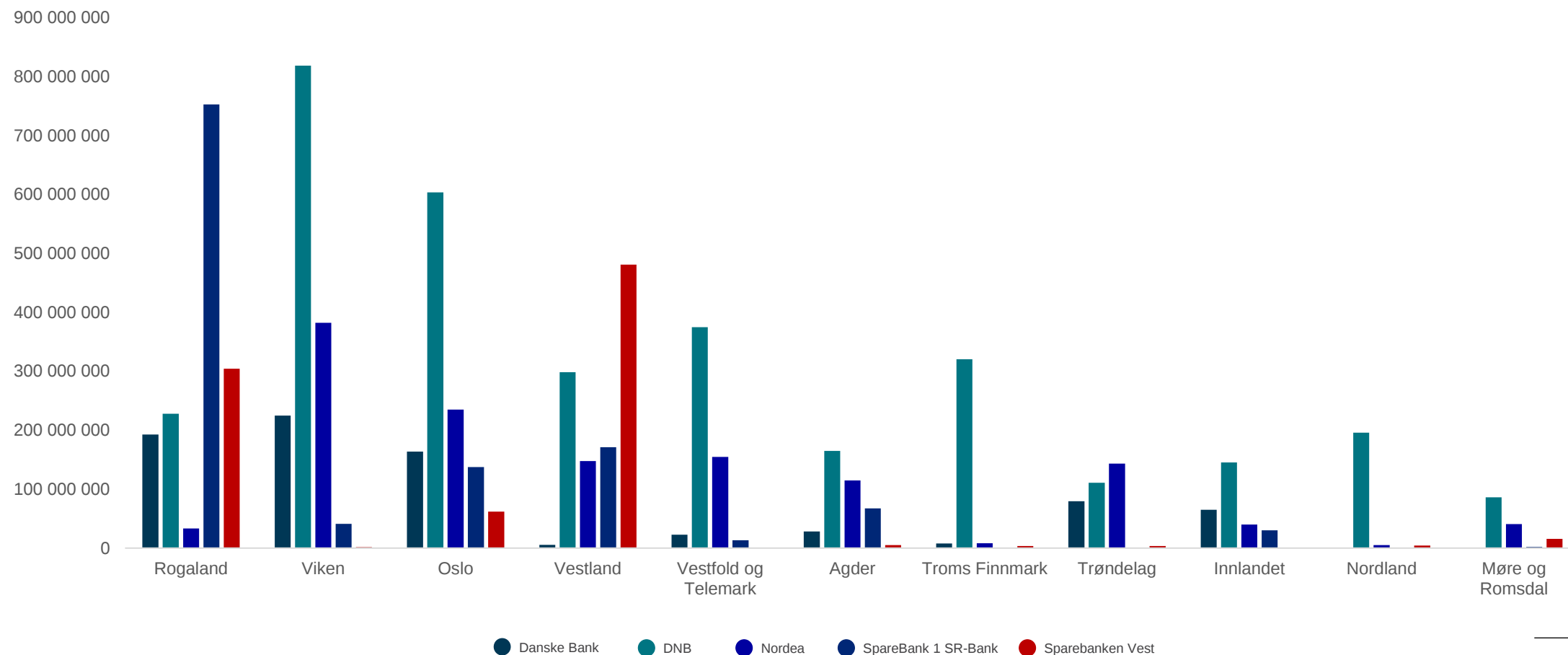
Samlet sett er næringsgruppen «varehandel og bilverksteder» næringen som DNB, Nordea, SpareBank 1 SR-Bank, Sparebanken Vest og Danske Bank samlet har innvilget mest lån til. DNB utmerker seg som banken som har innvilget mest lån til bedrifter i denne næringen med et utlån på ca. 872 mill. kroner.



Kunde SpareBank 1 SR-Bank har innvilget mest lån til Rogaland

Kilde: GIEK, innvilget låne-/kredittbeløp per 7. april 2021

Samlet sett er Rogaland fylket DNB, Nordea, SpareBank 1 SR-Bank, Sparebanken Vest og Danske Bank har innvilget mest lån til. SpareBank 1 SR-Bank har innvilget klart mest, med et utlån på rundt 752 mill. kroner.



Kunde Oversikt over totale innvilget lånebeløp for alle banker

Kilde: GIEK, innvilget låne-/kredittbeløp per 7. april 2021

Bank	Innvilget lånebeløp (MNOK)	Bank	Innvilget lånebeløp (MNOK)	Bank	Innvilget lånebeløp (MNOK)
1 DNB	3 358	31 Flekkefjord Sparebank	27	61 Næringsbanken	6
2 Nordea	1 307	32 Voss Veksel- og Landmandsbank	24	62 Sunndal sparebank	4
3 SpareBank 1 SR-Bank	1 214	33 Melhus Sparebank	24	63 Aurskog Sparebank	4
4 Sparebanken Vest	880	34 Jæren Sparebank	21	64 Skudenes & Aakra Sparebank	4
5 Danske Bank	790	35 LillestrømBanken	21	65 Sparebanken Øst	4
6 Sparebank 1 SMN	614	36 Skagerrak Sparebank	21	66 Larvikbanken	3
7 Sparebanken Sør	535	37 SpareBank 1 Modum	20	67 Andebu Sparebank	3
8 Pareto Bank	408	38 Luster Sparebank	20	68 Etne Sparebank	3
9 SpareBank 1 Nord-Norge	379	39 Grong Sparebank	18	69 Hjelmeland Sparebank	3
10 Sparebank 1 Østlandet	306	40 SpareBank 1 Østfold Akershus	18	70 Ørskog Sparebank	2
11 Handelsbanken	297	41 Trøgstad Sparebank	14	71 Sparebank 68 grader Nord	2
12 Sparebanken Sogn og Fjordane	172	42 Spareskillingsbanken	13	72 Hjartdal og Gransherad Sp	2
13 Sparebanken Møre	151	43 SpareBank 1 Lom og Skjåk	13	73 Stadsbygd Sparebank	2
14 Svea Finans	130	44 Surnadal Sparebank	13	74 Cultura Sparebank	2
15 Nordea Finance Equipment	80	45 SpareBank 1 Gudbrandsdal	13	75 RørosBanken	1,3
16 Sandnes Sparebank	74	46 Voss Sparebank	13	76 Soknedal Sparebank	0,7
17 SpareBank 1 BV	73	47 Odal Sparebank	12	77 Østre Agder Sparebank	0,6
18 SEB	70	48 Ørland Sparebank	11	78 Valle Sparebank	0,6
19 Santander Consumer Bank	63	49 Romsdal Sparebank	11	79 Rindal Sparebank	0,4
20 SpareBank 1 Ringerike Hadeland	61	50 Tysnes Sparebank	10	80 Marker Sparebank	0,3
21 Helgeland Sparebank	61	51 Hemne Sparebank	10	81 Opdals Sparebank	0,3
22 Sparebank 1 Hallingdal Valdres	55	52 Eidsberg Sparebank	9		
23 Sparebanken Telemark	48	53 Kvinesdal sparebank	8		
24 Sogn Sparebank	44	54 SpareBank 1 Søre Sunnmøre	8		
25 Haugesund Sparebank	41	55 Fana Sparebank	7		
26 Aprila Bank	39	56 Hønefoss Sparebank	7		
27 Skue Sparebank	36	57 Nordea Finans	7		
28 SpareBank 1 Nordvest	36	58 Berg Sparebank	7		
29 Tinn Sparebank	35	59 Totens Sparebank	6		
30 Avida Finans	27	60 Nordic Corporate Bank	6		

Kunde

Sbanken topper NHHs digitale innovasjonsindeks

Sbanken troner høyest på listen innen opplevd digital innovasjon blant norske forbrukere i 2020. Bak dem følger strømmegigantene Netflix og HBO.

Den digitale innovasjonsindeksen er en av tre komponenter i Norsk Innovasjonsindeks som utvikles årlig av NHH. Sbanken er også inne på topp 10 i de to andre kategoriene – kommersiell innovasjon og sosial innovasjon.

– Dette er en stor anerkjennelse til alle mine dyktige kollegaer som hver dag jobber alt de kan med å skape verdens beste kundeopplevelser. Selvsagt oppleves det som ekstra gøy at vi i koronaåret 2020 scorer bedre enn noensinne før, for året har på ingen måte vært enkelt, sier administrerende direktør i Sbanken, Øyvind Thomassen, til NHH i forbindelse med publiseringen av resultatet.

Topplisten for Norsk Innovasjonsindeks er fremdeles ikke publisert. Sbanken har tradisjonelt gjort det svært godt med nest beste resultat i både 2016, 2017, 2018 og 2019.

Både Sparebanken Vest og SpareBank 1 gjør det bra innen digital innovasjon og kommer på henholdsvis 8. og 10. plass.

Digital Innovasjonsindeks 2020

	Selskap	Poeng
1	Sbanken	82,5
2	Netflix	80,7
3	HBO	77,9
4	Airbnb	77,5
5	Komplett	76,5
6	Altibox	75,5
7	Finn.no	75,5
8	Sparebanken Vest	75,4
9	Zalando	74,4
10	SpareBank 1	73,8

Kunde

Finansbransjen over snittet på EYs likestillingsindeks

Regnskap- og Revisjonshuset EY la i mars frem tallene for årets SHE-index, som viser at finansbransjen ligger over snittet når det kommer til sitt likestillingsarbeid.

Indeksen, som publiseres årlig i samarbeid med SHE Community, har som formål å undersøke likestillingen i det norske næringslivet og bidra med å modernisere arbeidslivet og skape kjønnsbalanse.

– SHE Index skal oppmuntre næringslivet til å jobbe aktivt med mangfold og likestilling ved å måle relevante data, inkludert selskapets ambisjoner og handlinger, sier Heidi Aven i SHE Community i en pressemelding.

I årets indeks har aktørene innen bank og finans en gjennomsnittscore på 76, mens snittet for alle de 200 bedriftene som bidrar var på 67. Administrerende direktør i EY, Christin Bøsterud, trekker blant annet frem DNB som en av aktørene som leverer godt på likestilling.

– En del av de store selskapene som DNB og Storebrand drar likestillings- og mangfoldsarbeidet fremover. Det er fint å ha foregangsbedrifter i bransjen og for resten av utvalget. Det som også er bra er at 25 prosent av dem som deltar innen bank og finans har en kjønnsbalansert ledergruppe. Det er ganske unikt, sier Bøsterud til FinansWatch.

Kunde

Sparebanken Sogn og Fjordane best blant bankene

Sparebanken Sogn og Fjordane tok fjerdeplassen i EYs SHE index og gjør det best av selskapene innen bank- og finansnæringen.

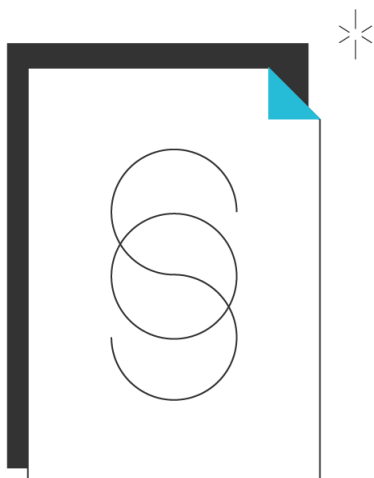
Eirik Ness, HR-direktør i banken, mener det gode resultatet skyldes et systematisk arbeid for mangfold og likestilling og en langsiktig plan som har blitt fulgt systematisk.

– Vi startet med arbeidet for fem år siden, da vi fikk en administrerende direktør som var opptatt av dette. Trond Teigene har jobbet med mangfoldet i ledergruppen og har jobbet med å få flere kvinner inn. Dette er ikke et prosjekt som vi skal ha i ett år, og så har vi fått orden på det. Dette er en jobb over tid og det gjelder å ikke miste fokus, sa Ness til FinansWatch etter resultatet ble offentliggjort.

Dette er ikke første gang Sparebanken Sogn og Fjordane er høyt på listen. For to år siden toppet de listen, mens fjorårets kåring hadde banken på en 6. plass totalt.

Ness oppfordrer nå andre selskaper til å integrere disse elementene i strategien og peker på at mangfold og likestilling er viktig for selskaper, både når det kommer til lønnsomhet og innovasjon.

Sparebanken Sogn og Fjordane har 50 prosent kvinner i styret, og 57 prosent av bankens ansatte er kvinner.



Regelverk

Oppsummert

- Finansdepartementet gjorde i februar endringer i finansforetaksforskriften som gir sparebanker fullmakt til å betale utbytte
- Mens EU valgte å fremskynde del to av sin SMB-rabatt til bankene, valgte Norge og resten av EØS å avvente. Nå utsettes utvidelsen av rabatten på ubestemt tid
- SMB Norge hevder LO og NHO har fått oppnevnt meddommere som gjennomgående har dømt i deres favør i arbeidsrettssaker
- Finansforbundet oppfordrer Regjeringen til å tilrettelegge for ansatte som ønsker å investere i egen arbeidsplass og mener dagens skatteregler ikke er gode nok

Regelverk

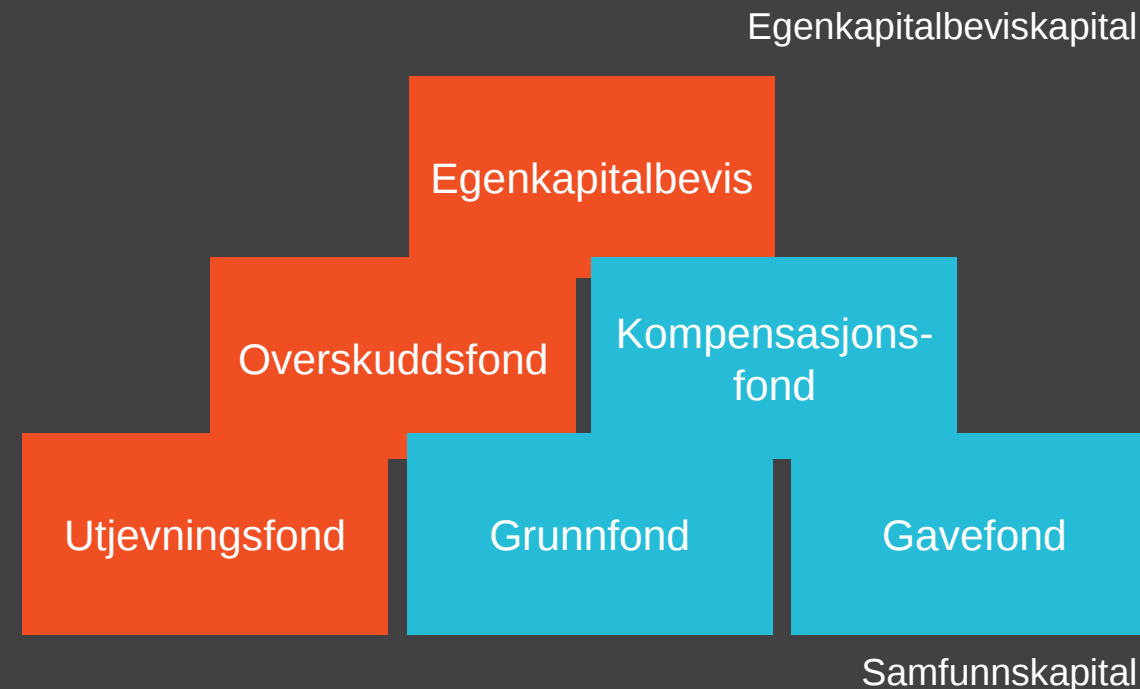
Finans Norge frykter for egenkapitalbevisets stilling

Finans Norge vil sikre egenkapitalbevisets stilling slik at den norske sparebankmodellen videreføres.

Høringsuttalelsen er gitt på bakgrunn av et forslag fra Finanstilsynet om endringer i reglene om fondsemisjon i sparebanker med egenkapitalbevis. Forslaget skal tilfredsstille kravet i EUs kapitalkravsregelverk (CRR) om at egenkapitalbeviskapitalen må ta den første og forholdsmessig største andelen av tapet etter hvert som det oppstår, relativt til eierne av fondsobligasjoner.

Finanstilsynet foreslår å innføre en begrensning på sparebankenes anledning til å gjennomføre fondsemisjoner fra utjevningsfondet. Finanstilsynets forslag innebærer at midler i utjevningsfondet ikke kan benyttes til fondsemisjon med mindre utjevningsfondet etter fondsemisjonen utgjør minimum 80 prosent av summen av utjevningsfondet, overkursfondet og den vedtektsfestede eierandelskapitalen.

Finans Norge er bekymret for at Finanstilsynets forslag om begrensning for fondsemisjoner fra utjevningsfondet vil være så konservativt innrettet at det i praksis vil fungere som et forbud mot fondsemisjon. Finans Norge mener en mer treffende løsning vil være å regulere størrelsen på sparebankenes eierkapital relativt til utestående volum av fondsobligasjonskapital. Utjevningsfondet måtte inneha et volum som sikrer at eierkapitalen tar tap før en eventuell konvertering av fondsobligasjonskapital, skriver Finans Norge i [høringsuttalelsen](#).



Sparebankenes rene kjernekapital består av egenkapitalbevis, overkursfondet og utjevningsfondet, i tillegg til samfunnskapitalen («eierløs kapital») som består av grunnfondet, gavefondet og kompensasjonsfondet. Tap skal dekkes fullt ut på ett nivå før man går på fondene høyere opp i hierarkiet. Høyest i prioritethierarkiet finner man i dag egenkapitalbevis. Egenkapitalbevisiere i norske sparebanker har i dag begrenset innflytelse i forstanderskapet/generalforsamlingen. Denne begrensede innflytelsen blir kompensert via et beskyttende element ved tap. Fondene/kapitalen markert med oransje markerer det som anses å være et utstedt instrument.

Kilde: Finans Norges høringsuttalelse om fondsemisjon i sparebanker

Regelverk

Nye regler åpner for enklere utbytte hos sparebankene

Finansdepartementet gjorde i februar endringer i finansforetaksforskriften som gir sparebanker fullmakt til å betale utbytte.

De nye endringene gir sparebanker, samt andre finansforetak som ikke er registrert som aksjeselskap, de samme mulighetene til å dele ut utbytte som andre norske finansforetak. Den endrede forskriften gir generalforsamlingen muligheten til å gi styret fullmakt til å beslutte utbytte i perioden frem til neste ordinære generalforsamling.

Finans Norge uttrykker støtte til forskriftsendringen og mener det er bra at reglene for sparebankene blir like som reglene resten av bankene følger.

– Det er positivt at myndighetene raskt har tatt tak i denne problemstillingen, og er opptatt av sparebankenes rammevilkår. Finansdepartementet har prioritert å få til en løsning, og Finanstilsynet har på kort tid både utredet problemstillingen og fått det formelle på plass for at dette kan tre i kraft så fort som mulig, sier Erik Johansen, direktør for bank og kapitalmarked i Finans Norge, i en pressemelding.

Finansdepartementet mener fremdeles bankene bør være forsiktige med utbytte og anbefaler at bankene maksimalt utbetaler utbytte tilsvarende det samlede årsresultatet for de to siste årene frem til oktober.



FINANSTILSYNET

Regelverk

Finans Norge krever avklaring om høyrisikoengasjementer

Finans Norge krever avklaring fra Finansdepartementet om Finanstilsynets forslag om at eiendomsprosjekter skal klassifiseres som høyrisiko.

Forslaget medfører at eiendomsprosjekter tillegges en risikovekt på 150 prosent. Innskjerpningen i kapitalkrav i forbindelse med utlån til eiendomsutvikling medfører at disse lånene klassifiseres som høyrisikoengasjementer.

Finans Norge mener Finanstilsynet har gått ut over det EU-regelverket krever. De påpeker at den Europeiske banktilsynsmyndigheten EBA sier at prosjektene kun skal være regnet som høyrisiko inntil overtakelse dersom det ikke foreligger signerte og ugjenkallelige avtaler med fremtidige eiere.

– Vi mener at Finanstilsynet har utvidet EU-bestemmelsens virkeområde, med det resultat at standardmetodebankene får et høyere kapitalkrav enn det som følger av EU-regelverket, sier Erik Johansen, direktør for bank og kapitalmarked i Finans Norge i en pressemelding.

Finans Norge mener at regelendringen også kan få negative følger for boligbyggingen i landet ettersom økt risiko vil senke villigheten til å finansiere slike prosjekter. SpareBank 1 Søre Sunnmøre mener de nye kapitalkravene vil være konkurransevridende til fordel for storbankene.



Regelverk

Etablerer nasjonal referansegruppe for bærekraftig finans

Finansdepartementet kunngjorde i en melding den 12. februar at de vil etablere en ny referansegruppe for bærekraftig finans.

Den nye gruppen skal tilrettelegge for tettere samarbeid mellom næringsliv, myndigheter og eksperter i arbeidet for et mer bærekraftig Finans-Norge.

- Referansegruppen skal være et forum for informasjonsutveksling om aktuelle regelverksprosesser, identifisering av forhold av særlig betydning for norske interesser, og nyttiggjøring av kunnskap og innsikt hos academia og andre. Finansdepartementet har invitert representanter for finansnæringen, nærings- og arbeidsliv og relevante fagmiljøer til å delta, skriver Finansdepartementet i meldingen.

Idéen kom fra Finans Norge, som i samarbeid med NHO og Rederiforbundet, tok initiativ for å få på plass et nasjonalt forum for koordinering og oppfølging av EUs arbeid for bærekraftig finans. De pekte på behovet for nasjonal koordinasjon i et felles brev til Finansdepartementet datert 17. november 2020.



Finansdepartementet

Regelverk

Finans Norge mener omstillingstakten må økes

Etter at perspektivmeldingen 2021 ble lagt frem i februar, har Finans Norge ytret bekymring rundt den norske omstillingstakten og jobbskapingen i landet.

Finans Norge peker på at det i løpet av de neste tiårene vil være langt flere som trer inn i pensjonistenes rekke enn som går inn i det norske arbeidsmarkedet. Dette vil føre til økte utgifter og lavere inntekter.

Organisasjonen peker også på at behovene som er skissert i perspektivmeldingen ikke kommer som noen overraskelse.

- Norsk økonomi er i likhet med situasjonen i andre land satt tilbake som følge av pandemien. Tempoet i omstillingen, både av offentlig sektor og privat næringsliv, må derfor økes. Omstillingen må gå i grønn retning og vi må benytte digitalisering og kompetanse som innsatsfaktorer, sier administrerende direktør Idar Kreutzer.

- Finansnæringen vil være helt sentrale for at Norge skal klare den omstillingen, og det er derfor viktig at banker og forsikringsselskaper i Norge har konkurransedyktige regler og rammevilkår. Finans Norge vil nå studere meldingen nærmere og bidra til gode løsninger, avslutter han meldingen med.



Regelverk

SMB Norge ber Europarådet se på det norske rettssystemet

SMB Norge hevder LO og NHO har fått oppnevnt meddommere som gjennomgående har dømt i deres favør i arbeidsrettssaker.

Dagens rettssystem tillater at partene i saken selv kan foreslå, men ikke utnevne, oppnevnelser av såkalte arbeidslivskyndige meddommere. Bedriftsforbundet påstår ikke at LO eller NHO har brutt norsk lov – men snarere at Norge bryter med europeiske krav til uavhengige domstoler.

SMB Norge har nå klaget Norge inn for Europarådet, med påstand om at norske domstoler opptre partisk i strid med artikkel 24 i Den europeiske sosialpakt. Regjeringsadvokaten har fått frist til 31. mai med å sende sitt tilsvarende svar.

Atle Sønsteli Johansen, sjefen for LOs juridiske avdeling, kaller SMB Norges utspill «relativt grove insinuasjoner mot dem som påtar seg vervet som dommere».

Margrethe Meder, avdelingsdirektør for NHOs advokattjenester, sier til E24 at det ikke er grunnlag for å si at dette er en ordning uten tilstrekkelig uavhengighet. Meder forklarer at meddommere skal tilføre domstolen en særlig kompetanse i arbeidslivsspørsmål og viser til at lovgivningen inneholder habilitetsregler for å sikre den nødvendige objektiviteten i hver sak.

- Det er veldig viktig at domstolene i Norge er uavhengig. Når en småbedrift dras inn i en rettssak, er det viktig at de som skal dømme er 100 prosent uavhengig, og ikke føler en lojalitet til noen av partene.

Jørund Rytman, leder politikk og samfunnskontakt i SMB Norge, til E24.

Regelverk

SMB-rabatten utsettes ytterligere

Mens EU valgte å fremskynde del to av sin SMB-rabatt til bankene for å holde hjulene i gang i fjor sommer, valgte Norge og resten av EØS å avvente. Nå utsettes utvidelsen av rabatten på ubestemt tid.

Planen var at SMB-rabatten skulle innføres fra 28. juni i år. I slutten av mars annonserte Regjeringen at denne utsettes på ubestemt tid fordi det ventes på parlamentarisk behandling i EØS.

SMB-rabatten er en del av EUs bankpakke og fra 1. januar 2020 innførte også Norge den første delen. Den gir 23,8 prosent lavere kapitalkrav for utlån på opptil 1,5 millioner euro til bedrifter med maksimalt 50 millioner euro i omsetning.

Trinn to av SMB-rabatten hever utlånsgrensen til 2,5 millioner euro, og gir i tillegg 15 prosent kapitalrabatt på lån utover dette.

- Norske bedrifter har god tilgang på kapital fra banker og verdipapirmarkedet. Dagens SMB-rabatt gjelder lån opptil cirka 15 millioner kroner, som er relativt store lån i norsk sammenheng, skriver statssekretær Geir Olsen (V) i Finansdepartementet i en epost til Finansavisen.



Finansdepartementet

Regelverk

BDO ønsker stortingsmelding for SMB-bedriftene

BDO Norge etterlyser en separat stortingsmelding for landets SMB-bedrifter og mener den generelle perspektivmeldingen ikke er tilstrekkelig.

I lys av årets perspektivmelding, som konkluderte med at petroleumsnæringen vil miste sin betydning som vekstmotor i norsk økonomi, etterlyser BDO større oppfølging av landets små og mellomstore bedrifter.

I et leserinnlegg i E24 oppfordrer adm. dir. i BDO Norge, Martin Aasen, regjeringen til å rette fokuset mot SMB-bedriftene og mener det er stort uforløst potensiale i disse selskapene.

Aasen peker på to BDO-undersøkelser som viser at landets småbedrifter har navigert seg gjennom pandemien ved hjelp av egen kompetanse og lokale nettverk, og at kun 3 av 10 SMB-bedrifter mener krisepakken til næringslivet er hovedårsaken til at selskapene har overlevd den krevende tiden.

Derfor mener Aasen at det nå er på tiden at regjeringen følger opp perspektivmeldingen med en egen SMB-melding og at regjeringen må sørge for at SMB-bedriftene får de nødvendige rammebetingelsene for å skape maksimal sysselsetting og verdiskapning.

- Perspektivmeldingen viser oss at SMB kommer til å bli enda viktigere de neste 40 årene. Det er her vi finner vekstmotoren regjeringen etterlyser. Det er SMB som vil kunne skape lønnsomme løsninger på miljø- og klimautfordringene og det er SMB som vil sikre at vi bruker all tilgjengelig arbeidskraft, og dermed også øker mangfoldet i arbeidslivet.

Martin Aasen, administrerende direktør i BDO Norge

Regelverk

Etterlyser bedre skatteregler for investering i egen arbeidsplass

Finansforbundet oppfordrer Regjeringen til å tilrettelegge for ansatte som ønsker å investere i egen arbeidsplass og mener dagens skatteregler ikke er gode nok.

En fersk rapport, utarbeidet av NyAnalyse på oppdrag fra Finansforbundet, har tatt en gjennomgang av virkningene av ansatte som er medeiere i bedriften, og konkludert med at dette bidrar til jevnere fordeling av kapital og mindre inntektsforskjeller.

Derfor ber Finansforbundet nå Regjeringen om å ta stimulere til dette gjennom endringer i dagens skatteregler.

– Vi bør stimulere til medeierskap i mye større grad. Spesielt kollektive medeierskapsmodeller kan være et godt supplement til den nordiske modellen med sterke fagforeninger og høy grad av medbestemmelse. Men i Norge mangler vi både lovramme og insentiver for det, sier forbundsleder i Finansforbundet, Vigdis Mathisen.

Hun mener endringene som ble vedtatt i statsbudsjettet ikke er nok.

– Regjeringen skal ha skryt for å ha utvidet ordningen med skattefri rabatt for ansattaksjer, sist i statsbudsjettet for 2021. Men det er ikke nok. Beløpsgrensene er forholdsvis lave og ordningen er lite brukt, sier Mathisen og etterlyser en forbedring av ordningen.





Norden

Oppsummert

- Nordea lanserer garanterte låneprodukter til SMBer sammen med EIF
- SEB skal ekspandere til tre nye europeiske markeder
- Kompasbank, Danmarks nyeste bedriftsbank henter inn ny kapital
- EU-kommisjonen godkjenner sammenslåingen mellom Nets og Nexi
- Nordic API Gateway inngår samarbeid med BEC
- Nykredit og Nordea tilbyr ESG-rådgivning til store selskaper

Norden Utvalgte nyheter



Sverige/Danmark/Finland

Nordea lanserer garanterte låneprodukter til SMBer sammen med EIF

Nordea lanserer tilbudet av garanterte låneprodukter til SMBer i Finland, Sverige og Danmark sammen med Det europeiske investeringsfondet (EIF), under deres nye garantiprogram, European Guarantee Fund (EGF). Det melder Nordea i en pressemelding.

Avtalen sikrer Nordea 700 millioner euro i garantikapasitet for 2021 og gjør det mulig for dem å tilby 1 milliard euro i finansiering til sine kunder. Nordea har i dag rundt 500 000 bedriftskunder og et utlånsvolum på rundt 85 milliarder euro.

Det europeiske garantifondet ble nylig grunnlagt av European Investment Bank Group (bestående av EIB og EIF) for å sikre at SMBer i Norden og andre EU-land, med bærekraftige forretningsplaner, får likviditet for å overvinne COVID-19-relatert motgang og for å sikre sunne virksomheter vekst.

- De neste ukene vil Nordea begynne å nå ut til relevante kunder med sunne forretningsplaner og presentere denne ekstra muligheten for å forbedre likviditetssituasjonen på gunstige og sikre vilkår, sier Nina Arkilahti, leder for Business Banking i Nordea.

Sverige

Nettbutikk-aktøren Boozt velger betalingsløsningen Avarda

TF Banks e-handelsinitiativ Avarda har siden høsten 2020 gjennomført en pilot for en betalingsløsning for Booztlet.com under navnet BooztPay. Boozt driver to nettbutikker med fokus på mote og livsstil, Boozt.com og Booztlet.com, med over 1 000 merkevarer og to millioner aktive kunder i 2020. Basert på resultatet av piloten, har Boozt valgt å fortsette med implementeringen av betalingsløsningen.

- Det faktum at en så stor aktør som Boozt velger løsningen vår er en viktig kommersiell suksess for Avarda og viser at det er mulig å bryte dominansen til de største betalingsleverandørene i det nordiske markedet, sier Mikael Johansson, leder for Avarda & Ecommerce Solutions i TF Bank.

I segmentet e-handelsløsninger tilbyr TF Bank digitale betalingsløsninger for både detaljhandel og e-handel i Norden under merkevaren Avarda. E-handelsløsningene består av ACO (Avarda Checkout), AMO (Avarda Marketing Opportunities) og ARO (Avarda Return Optimizer). AMO (Avarda Marketing Opportunities) baserer seg på å gi forhandlere tilbake kontroll over kundereisen, for å styrke merkevaren gjennom hele kundereisen og øke mulighetene for mersalg.

Sverige

SEB skal ekspandere til tre nye europeiske markeder

Den svenske storbanken varsler at de planlegger ekspansjon til tre nye europeiske land – Nederland, Østerrike og Sveits.

Satsingen gjelder deres avdeling for store bedrifter og finansinstitusjoner, som allerede opererer i Norden, Tyskland og Storbritannia og har omtrent 1800 bedrifter på kundelisten.

CEO i SEB, Johan Torgeby, uttaler at målet nå er å betjene hele det nordeuropeiske markedet for storbedrifter. De planlegger ikke tilbud av banktjenester for privatkunder i de nye markedsområdene.

I den årlige kundeundersøkelsen blant store bedriftskunder, gjennomført av Kantar SIFO Prospera, ble det klart av SEB har gjort godt arbeid med sine storkunder. Banken hadde de mest fornøyde kundene i de nordiske landene.

Norden Utvalgte nyheter



Danmark

Arbejdernes Landsbank kjøper Vestjysk Bank

Arbejdernes Landsbank har økt sin eierandel i Vestjysk Bank fra 28,3 prosent til totalt 60,7 prosent gjennom kjøp av AP Pensjons og Nykredits eierandeler i banken. Arbejdernes Landsbank forventes å gi et bud på de resterende aksjene i Vestjysk Bank i løpet av de neste ukene.

Hvis kjøpet godkjennes av relevante myndigheter, vil oppkjøpet gjøre Arbejdernes Landsbank til Danmarks femte største bank etter Danske Bank, Jyske Bank, Sydbank og Nykredit Bank. I begynnelsen av 2021 var Arbejdernes Landsbank den sjettede største banken i Danmark.

I en pressemelding skriver Arbejdernes Landsbank at overtakelsen av aksjemajoriteten er en del av realiseringen av bankens 2025-strategi om å øke sin geografiske tilstedeværelse og stå sterkere i bedriftssegmentet, basert på vekst i egen forretning og oppkjøp. Videre skriver de at Vestjysk Bank har en sterk forankring i Sentral- og Vest-Jylland, der de ikke er like sterkt representert i dag. Arbejdernes Landsbanks intensjon er at Vestjysk Bank vil fortsette under egen merkevare og med uavhengige filialer for å sikre at de opprettholder sin posisjon i områdene der de har en sterk lokal forankring i dag.

Danmark

Kompasbank, Danmarks nyeste bedriftsbank henter inn ny kapital

Kompasbank, Danmarks nyeste bank, har sikret midler til en verdi av 140 millioner danske kroner fra eksisterende og nye investorer gjennom en investeringsrunde. Midlene skal brukes til å få fart på bankens utlån til SMBer i Danmark.

- Vi er begeistret for støtten fra ambisiøse og suksessfulle investorer, som ser potensialet i en bank, som er SMB fokusert og kombinerer det med ny digital infrastruktur, sier Michael Hurup Andersen, ny bankdirektør i Kompasbank i en pressemelding.

Banken mottok nylig en banklisens fra den danske finanstilsynet og har til hensikt å begynne å betjene kunder i sommer. I en pressemelding i forbindelse med nyheten om banklisens, understreket banken at de mener det er deres digitale oppbygning som vil gjøre dem konkurransedyktig.

- Vår teknologi gjør at vi kan drive en bankvirksomhet med stor fleksibilitet, effektivitet og lave kostnader, uten å gå på kompromiss med klassiske dyder, som service, orden og lønnsomhet, uttalte styreleder og grunnleggerinvestor Jeppe Brøndum i pressemeldingen.

Danmark

EU-kommisjonen godkjenner sammenslåingen mellom Nets og Nexi

EU-kommisjonen har gitt sin godkjenning til sammenslåingen mellom Nexi i Italia og Nets i Danmark, melder Nets. Fusjonen, som ble annonsert i november 2020, skal skape Europas største betalingsformidler.

Under Hellman & Friedmans eierskap har Nets vokst innen digital betaling og e-handel, som igjen kulminerte i fusjonen mellom Nets og Nexi i november 2020. Sammen skal de bli en europeisk PayTech-leder med en skalerbar plattform og en tilstedeværelse i de mest attraktive, raskt voksende og underpenetrerte regionene i Europa. Nets fusjon med Concardis Payment Group har økt deres tilstedeværelse i DACH-regionen (Tyskland, Østerrike og Sveits). Selskapet har også ekspandert til Polen gjennom oppkjøp av Dotpay/eCard, P24 og PeP.

Nets Group har nylig fullført salget av sine konto-til-konto-tjenester til Mastercard for 2,85 milliarder euro. Nets har tidligere uttalt at de, som en forlengelse av salget av Nets konto-til-konto-forretning til Mastercard, vil fokusere på salg av betalingsløsninger til bedrifter, der e-handel og prosessering og tjenester til kortutstedere står sentralt.

Norden Utvalgte nyheter



Danmark

FIS inngår strategisk partnerskap med danske fintechen Cardlay

Leverandør av bank- og betalingsinfrastruktur-løsninger, FIS Global, har inngått samarbeid med den danske fintechen Cardlay. Hensikten med det strategiske partnerskapet er å levere en rask og skalerbar white-label frontend løsning for banker og kortutstedere. I den første fasen av partnerskapet vil FIS og Cardlays white label-løsning være en del av det samlede digitale tilbudet til eksisterende og nye bedriftskunder i 28 europeiske land.

- Å bli en integrert del av en global finansiell plattform åpner vår teknologi for kunder i noen av verdens ledende banker. Naturligvis har vi høye forventninger til dette eventyret. Partnerskapet med blant annet FIS beviser at vår strategi om å utvikle løsninger sammen med partnere og for banker fører an i stor skala.” sier Cardlay- sjef Jørgen Christian Juul.

Cardlay's løsning for FIS fysiske og virtuelle bedriftskort kan utstedes og administreres øyeblikkelig fra front-end-plattformen. Samtids-transaksjoner kan administreres i Corporate Client-appen, og avstemming håndteres gjennom Expense Management-webapplikasjonen med direkte dataintegring mot EMS-leverandører.

Danmark

Danske Bank øker fokuset på bærekraft

Danske Bank har nylig sluttet seg til Net Zero Asset Managers Alliance, som forplikter dem til ha CO2-nøytrale porteføljer innen 2050, i tråd med Parisavtalen.

Danske Banks kortsiktige mål er at kundene skal øke investeringene i fond som fremmer miljømessige eller sosiale forhold til 400 milliarder danske kroner i 2023. Det tilsvarer ca. tre fjerdedeler av eiendelene banken i dag investerer for kunder. I tillegg er målet å investere minst 150 milliarder danske kroner i bærekraftige investeringsprodukter innen 2030. De nye målene forplikter Danske Bank til å utvide sitt produkttilbud og hjelpe kundene med å investere i produkter som fremmer bærekraft eller har bærekraftsmål, fremkommer det i pressemeldingen. De nye målene er også i tråd med den nye forordningen Sustainable Financing Regulation (SFDR).

I tillegg har Danske Bank kommunisert at de vil avvike selskaper som produserer kullkraft fra sine investeringsfond og låneporteføljer. Banken melder at tidslinjen for utfasing vil være i tråd med FNs klimapanelers anbefalinger om at kullkraft må avvikes innen 2030 i EU og OECD-landene og innen 2040 i resten av verden.

Danmark

Det danske finanstilsynet oppretter en bærekraftsdivisjon

Det danske finanstilsynet (FSA) har opprettet en ny FSA-divisjon som skal fokusere på bærekraft og bekjempelse av grønnvasking i finanssektoren. Dette skjer som følge av innføringen av EUs Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR). Forordningen er en del av EUs handlingsplan for bærekraftig finans og stiller krav om at finansaktører må opplyse om bærekraft og ESG-risiko på foretaks-, produkt- og porteføljenivå. Forordningen tredder i kraft i EU 10. mars 2021.

I henhold til det nye regelverket vil FSA kunne utstede påbud og rapportere selskaper som ikke oppfyller de nye kravene. Divisjonen vil bestå av fire ansatte.

Samtidig har det danske finansforbundet tatt initiativet til å opprette klimaopplæring for bankrådgivere. Målet er å sikre at bankrådgivere forstår begreper som klimafinansiering, grønne lån og bærekraftig drift. Ideen vil bli testet i løpet av mai-september 2021. Initiativet støttes av Lokale Pengeinstitutter (LOPI), en forening for 49 lokale banker, sparekasser og andelskasser i Danmark, Færøyene og Grønland, samt Finanssektorens Arbejdsgiverforening.

Norden Utvalgte nyheter



Danmark

Nordic API Gateway inngår samarbeid med BEC

BEC, et dansk IT-hus for finanssektoren, har inngått partnerskap med det danske fintech-selskapet Nordic API Gateway. Samarbeidet vil resultere i at 27 banker får tilgang til fintechselskapets open banking-plattform og vil bidra til utviklingen av nye innovative tjenester. I pressemeldingen opplyser BEC om at avtalen sikrer at 20 til 30 prosent av alle danske bankkunder over tid vil få tilgang til kontoer fra andre banker, samt muligheten for å utføre betalinger fra kontoer i andre banker.

Rune Mai, grunnlegger og administrerende direktør i Nordic API Gateway, opplyser i en felles pressemelding at partnerskapet vil gjøre deres tjenester tilgjengelig for over 80 prosent av danske banker, noe som er i tråd med selskapets ambisjon om å være den foretrukne open banking-partneren i Europa i løpet av 2021.

Nordic API Gateway har nylig også inngått avtale med det danske finansteknologiselskapet Bankdata og dets ni medlemsbanker om å integrere open banking for mer enn 1,7 millioner bankkunder i Danmark.

Danmark

Yourpay får lisens for å kalle seg en betalingsinstitusjon

Den danske betalingsløsningsleverandøren Yourpay, som blant annet tilbyr betalingsløsninger til nettbutikker, har fått lisens fra det danske finanstilsynet for å kunne kalle seg betalingsinstitusjon. Det melder Børsen.

Yourpay omtaler seg selv som Skandinavias største uavhengige betalingsformidler, som betyr at de håndterer betalinger fra forbrukere til forhandlere etter salg av varer eller tjenester. De siste årene har selskapet tiltrukket seg 60 000 forretningskunder i Danmark med sin betalingsløsning. Nylig investerte kapitalforvalteren Artha 13 millioner danske kroner i selskapet.

Yourpays administrerende direktør, Mathias Gajhede, sier at selskapet har en kontrakt verdt mellom 500 millioner danske kroner og 1 milliard danske kroner som bare venter på å bli signert med en utenlandsk kunde, samt flere kontrakter til en verdi av 50-100 millioner danske kroner.

Yourpay tar sikte på å starte planene om å utvide til utlandet mot slutten av 2021, ifølge Gajhede.

Danmark

Nykredit og Nordea tilbyr ESG-rådgivning til store selskaper

I Danmark har Nykredit og Nordea etablert spesialenheter som tilbyr store selskaper ESG-rådgivningstjenester. Med dette trekket har selskapene tatt et uventet steg inn i et marked som generelt domineres av store konsulentselskaper. Det melder Jyllands posten.

- Vi kan koble ESG-rådgivning til finansielle produkter og lån. Dette gir oss en god posisjon, sier Tonny Thierry Andersen, konserndirektør i Nykredit til finans.dk.

Nykredit har, i likhet med Danske Bank, nylig sluttet seg til Net Zero Asset Managers Alliance, som forplikter dem til ha CO2-nøytrale porteføljer innen 2050, i tråd med Parisavtalen.

Verken Nykredit eller Nordea har et system der en sterk ESG-rating automatisk utløser en spesifikk rabatt på en kredittavtale, men ifølge Peder Bach vil en sterk ESG-rating fortsatt resultere i lavere priser i Nordea. - Vi tar det inn som en del av vår samlede forretningsanalyse. Hvis selskaper da har fått en god ESG-vurdering, er lånet mindre risikabelt for oss, noe som da kan føre til en bedre pris, sier Bach til finans.dk.

Norden Utvalgte nyheter



Finland

Nordea strammer inn krav for investeringer i grønne energiselskaper for 140 fond

Nordea har nylig strammet inn kravene i 140 fond og investerer nå kun i energiselskaper som er i gang med en grønn omstilling og oppfyller målene i Parisavtalen.

Kort oppsummert må energiselskapene ha en tydelig plan for hvordan de skal oppfylle målene i Parisavtalen, og de må vise at de er i gang med arbeidet. 73 av Nordeas fond er allerede pålagt disse kravene eller enda strengere krav.

Det neste steget for banken blir å stille krav til olje- og gassprodusenter og kullprodusenter, i tråd med sine forpliktelser som en av grunnleggerne av det internasjonale Net Zero Asset Managers Initiative.

- Det viktigste virkemiddelet for å begrense den globale oppvarmingen er å redusere utslippene fra fossilt brensel. Energiselskapene må ha en strategi for å oppfylle målene i Parisavtalen og begrense utslippene fra fossilt brensel – og de må ha begynt arbeidet med å endre forretningsmodellen, sier Eric Pedersen, leder av Responsible Investments i Nordea Asset Management (NAM).

Finland

Holvi kutter titalls ansatte etter de ble solgt til Keru Fintech Investments

Finske Holvi Payment Services (Holvi), en leverandør av økonomistyringstjenester for mikroentreprenører, har permittert flere titalls ansatte i Finland. Selskapet sier at permitteringene var nødvendig ved salg av Holvi fra den spanske banken BBVA til det finske investeringsselskapet Keru Fintech Investments for å sikre kontinuitet i virksomheten. Det melder selskapet i en pressemelding.

Holvi har lansert kampanjen #HireHolvian på LinkedIn, som tar sikte på å finne arbeid for sine tidligere ansatte. Ifølge Johan Torvalds, Holvi's People and Talent Lead, har selskapet fått positive tilbakemeldinger knyttet til kampanjen. Spesielt har det vært etterspørsel etter ferdigheter til ansatte som jobber i tekniske områder. Holvi har også henvendt seg til andre selskaper som kan være interessert i tidligere ansatte, og har organisert LinkedIn-kurs for disse ansatte.

Holvi ble grunnlagt i Helsingfors i 2011. I 2016 kjøpte den spanske bankkonsernet BBVA Holvi. I februar i år solgte BBVA selskapets stiftende aksjonær Tuomas Toivonen til holdingselskapet Keru Fintech Investments.

Kilder og fotnoter

Marked Fintech-selskaper

Oversikten på side 37 over betalingslandskapet i Norge er ikke en fullstendig oversikt.

Informasjonen som omhandler Aseptia, Capassa, BizBot og EedenBull er hentet fra aktørenes hjemmesider, nettaviser, pressemeldinger og fra aktørene direkte.

Markedsføring Forbruk markedsføring

Kilder: Wavemaker/ AcNielsen/Cicero Consulting
(Tallene er beregnet ut fra listepriser og rabatter er ikke hensyntatt)

Medieforbruket gjelder morbank innen bedriftsmarkedet.
Tradisjonelle mediekanaler består av: TV, radio, plakater, aviser, fagblader, magasiner/ukepresse

Pris Innskuddsrenter BM

Prisene for bankenes innskuddsrenter på side 8 og 9 er hentet fra leverandørenes egne nettsider og tilgjengelige prislister.

Renteinformasjonen er innhentet 12. april 2021.

Om rapporten

Rapporten utgis fire ganger i året av Cicero Consulting. Kildene i rapporten er, om ikke annet er oppgitt, hentet fra aktørenes hjemmesider, nyheter fra norske aviser og nettaviser, pressemeldinger, børsmeldinger, kvartalsrapporter mm.



Ciceros egne betraktninger er markert med «Cicero Mener».

Har du spørsmål om rapporten?
Kontakt oss: petter.solerod@cicero.no

© Cicero Consulting 2021

Cicero Consulting AS kan ikke innestå for at informasjonen er presis eller fullstendig. Våre analyser reflekterer Cicero Consulting AS' opplysninger og vurderinger på det tidspunkt analysene ble utarbeidet, og Cicero Consulting AS forbeholder seg retten til å endre våre analyser, vurderinger og konklusjoner uten varsel.

Cicero Consulting AS påtar seg intet ansvar for verken direkte eller indirekte tap eller utgifter av noen art som skyldes vår informasjon eller analyser eller bruk av vår informasjon eller analyser.

Behov for foredragsholder?

Vi som jobber i Cicero Consulting er lidenskapelig opptatt av fremtidens bankbransje. Som foredragsholdere gir vi våre faglige og ufiltrerte perspektiver på hvordan vi ser markedet utvikle seg.

Vi har lang erfaring med å holde foredrag for både store og små forsamlinger. Våre fokusområder ligger på trender, konkurranselandskapet og kundeadferd i bankmarkedet.

Vil du vite mer? Ta kontakt med Stefan Astroza for en prat:

stefan.astroza@cicero.no

Tlf +47 470 30 553





cicero

PART OF ITERA

Cicero Consulting AS er et norsk produkt- og analyseselskap med spesialkompetanse innen bank- og finanssektoren. Vi tilbyr markedsinnsikt, konsulenttjenester og teknologiske rådgivningsløsninger til ledende aktører og nisjespillere i finansnæringen.

Cicero Consulting er et heleid datterselskap av Itera.

Les mer om oss [her](#)

Kontakt oss:

stefan.astroza@cicero.no

Følg oss på [LinkedIn](#)

Tlf: +47 470 30 553

Nydalsveien 28

Pb. 4814 Nydalen

0422 Oslo