

Svenska bankers internationella expansion

I och med att de svenska bankerna blir större och får mer utspridda verksamheter tillkommer exponeringar mot nya och i många fall mindre kända risker. De möjliga källorna till instabilitet blir därigenom fler och finns i allt högre grad utanför Sveriges gränser. Detta måste dock vägas mot den bättre riskspridning bankerna uppnår genom att verksamheten diversifieras.

Under andra halvan av 1990-talet började de svenska storbankerna att på allvar expandera sin verksamhet utanför Sverige. I dagsläget är drygt hälften av de svenska storbankernas tillgångar utländska och en nästan lika stor del av deras intjäning härrör från affärer med utländska kunder.⁵¹

Denna artikel inleds med en översiktlig genomgång av vilka motiv och förutsättningar som påverkar bankers val att expandera internationellt. Därefter kompletteras bilden med hur den svenska expansionen gått till och vad som utmärkt de svenska bankernas strategier. Slutligen följer en principiell diskussion om vilken betydelse denna utveckling kan ha för svensk finansiell stabilitet.

Banker och expansion

MOTIV OCH FÖRUTSÄTTNINGAR

De flesta branscher genomgår återkommande faser av expansion och konsolidering. Utvecklingen drivs delvis av förändringar i företagets verksamhet avseende produktionsteknologi och efterfrågan, men också av förändringar i yttre förutsättningar som lagar, reglering och handelshinder. Både när det gäller de interna drivkrafterna och de yttre förutsättningarna finns det faktorer som särskiljer banker från många andra branscher. Eftersom bankverksamhet i större utsträckning handlar om kundrelationer, förtroende och information än om produktionsteknologi och logistik har t.ex. stor-driftsfördelarna ofta visat sig vara begränsade. Dessutom har de yttre förutsättningarna för expansion och konsolidering varit särskilt hämmande i banksektorn, som kännetecknats av mycket omfattande reglering.

Förekomsten av banker brukar förklaras med att de har en speciell kunskap om kreditriskerna på en viss marknad. En banks kunskap antas härröra från långvariga kundrelationer och yttra sig i en god förmåga att bedöma ekonomiska förhållanden och risker på denna marknad. Om banken går in på en ny marknad där den sak-

⁵¹ En tillgång är utländsk om motparten har sin juridiska hemvist utanför Sverige.



nar tidigare närvaro och därför inte har någon speciell kunskap försvinner denna informationsfördel. På en marknad med etablerade banker riskerar således en ny bank på grund av sämre information att få de minst lönsamma kunderna och de sämsta krediterna. Den nya banken kan givetvis försöka kringgå informationsproblemet genom att gradvis bygga upp egna kundrelationer och lokal expertis, vilket dock är mycket tidskrävande. Det finns också rikligt med exempel på banker som gjort misslyckade inbrytningsförsök på nya marknader.

Under vissa omständigheter kan dock nyinträden lyckas. En bank som expanderar in på en oetablerad marknad där ingen aktör ännu har hunnit skaffa sig en informationsfördel har större möjlighet att välja de bästa låntagarna. En annan situation som är gynnsam för nyinträde är om lojaliteten mot det lokala banksystemet är låg (t.ex. på grund av soliditetsproblem eller undermålig service) och den nya banken har ett starkt, förtroendeingivande varumärke. Dyliga omständigheter förknippas framförallt med utvecklingsländer. De få lyckade fall av nyinträden som finns har också nästan uteslutande gällt etableringar i utvecklingsländer av förhållandevis stora banker från industriländer.

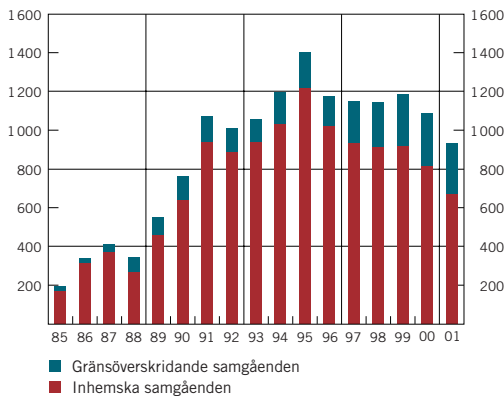
Det uppenbara sättet att hantera informationsproblemet är att förvärva en lokal bank. Detta ger direkt tillgång till den specialinformation som är en förutsättning för en framgångsrik rörelse. Förvärv är också den klart vanligaste strategin för lokal etablering. Nackdelen är att expansion genom förvärv riskerar att bli mycket kostsam, om än inte på grund av stora kreditförluster. Däremot kan den förvärvande banken drabbas av – ofta underskattade – kostnader på grund av t.ex. personalflykt, styrningsproblem, fusionskostnader, kulturkrockar, byråkrati, etc. Det är också sannolikt att en välskött bank med väl sammansatt kundbas betingar ett högt pris.

Det krävs således särskilda förutsättningar för att internationell expansion ska bli lönsam. Expansion utan dessa förutsättningar sker oftast i defensivt syfte. Banker blir internationella för att deras företagskunder blir internationella. Rädslan för att förlora affärer med ett inhemskt företag som expanderar utomlands gör att banken väljer att följa efter och etablera sig på samma geografiska marknad som kunden. Vid defensiv expansion är informationskostnaden alltså begränsad eftersom banken känner kunden sedan tidigare. Oavsett syfte finns i praktiken betydande restriktioner för bankers internationella expansion. Frågan är om inte omfattande regleringar och etableringshinder snarare än höga informationskostnader varit den viktigaste bromsande faktorn i detta avseende.

FÖRÄNDRADE FÖRUTSÄTTNINGAR

Under 1990-talet skedde en gradvis förändring av bankers internationella verksamheter avseende både omfattning och form. Under samma period genomgick banksektorn i många länder en omfattande konsolidering, med ett efterhand allt större internationellt inslag, vilket bland annat syns i den ökade andelen gränsöverskridande samgåenden (se diagram 51). Expansionens syfte är idag inte längre enbart att följa efter internationella kunder utan också att

Diagram 51. Antal inhemska respektive gränsöverskridande banksamgåenden i världen.



Anm. Avser samgåenden där minst en av parterna är en bank.

Källa: Thomson Financial Securities Data i Buch & DeLong 2001.

vinna nya kunder på utländska lokalmarknader. Motiven för internationell expansion har därmed också närmat sig de som gäller för inhemsk expansion – stordriftsfördelar, marknadskraft, kritisk massa, tillväxt etc.⁵²

Denna förändring kan beskrivas som ett skifte från internationell till multinationell bankverksamhet.⁵³ Medan internationell bankverksamhet kännetecknas av gränsöverskridande transaktioner, där tillgångar på en marknad finansieras av medel från en annan marknad, utmärks multinationell bankverksamhet av att tillgångar på en marknad finansieras lokalt på den marknaden. Det främsta skälet till denna scenförändring är en kombination av, å ena sidan, avreglering och harmonisering i industriländer och, å andra sidan, ekonomisk liberalisering i utvecklingsländer.

Under 1980-talet avreglerades de flesta industriländernas inhemska finansmarknader och förutsättningarna för internationella kapitalflöden liberaliserades. Samtidigt togs också de första initiativen till att harmonisera bankreglering internationellt, vilket bland annat ledde fram till Baselöverenskommelsen 1988 om gemensamma kapitaltäckningsregler. Därefter har integrationen av nationella marknader fortsatt genom ytterligare harmonisering, för Västeuropas del främst genom EU-samarbetet. Samtidigt som industriländernas banker därigenom givits möjlighet att på allvar expandera internationellt ledde politiska omvälvningar fram till regimskiften i en rad länder, bland annat i Latinamerika och i Central- och Östeuropa. Införandet av marknadsekonomi och olika former av liberalisering i kombination med omfattande investeringar från västvärldens industrisektor i dessa länder, skapade en stor och närapå helt oexploaterad marknad för finansiella tjänster. Konsekvensen blev att industriländernas banker, med sitt kapital och sitt kompetensförsprång, kom att helt dominera banksystemen i flera av dessa transitions- och utvecklingsländer.

Avreglering och ekonomisk öppenhet skapar dock inte alltid gränsöverskridande integration på bankmarknaden. Det är intressant att notera att inom EU är bankmarknaden i högsta grad nationellt uppdelad, trots långtgående harmonisering av lagstiftning. De flesta banker inom EU har uppenbarligen bedömt det som mer attraktivt att expandera i Sydamerika och i Central- och Östeuropa än i andra EU-länder. En uppenbar förklaring är givetvis den tillväxtpotential som finns i utvecklingsländer generellt. En annan viktig faktor är sannolikt att dessa marknader i många fall haft förhållandevis outvecklade banksystem vilket, som diskuterats ovan, kan göra en expansion mindre kostsam. I EU är situationen den motsatta med betydande överkapacitet på många nationella bankmarknader. Den fördel en bank från ett EU-land kan ha på en tillväxtmarknad, i form av expertis och erfarenhet, existerar heller sällan i ett annat EU-land. En framgångsrik expansion på en mogen marknad

52 För en diskussion om bankers motiv för konsolidering, se Frisell och Noréus, "Konsolidering inom den svenska banksektorn: ett centralbanksperspektiv" i Penning- & Valutapolitik 2002:3.

53 Se McCauley, Ruud and Wooldridge, "Globalising International Banking" i BIS Quarterly Review, mars 2002.



som EU:s kräver i första hand förmåga att kunna realisera kostnadssynergier. För en företagsledning är en sådan mer defensivt inriktad expansion mer komplicerad än en tillväxtorienterad expansion, eftersom den förra involverar svåra beslut om nedskärningar, vilka ofta kan leda till interna motsättningar av politisk och kulturell karaktär.

Sammanfattningsvis kan en banks val att expandera internationellt beskrivas som en avvägning mellan å ena sidan de vinster som härrör från stordriftsfördelar och kompetensöverföring och å andra sidan de kostnader som hänger samman med information, reglering och kulturkrockar.

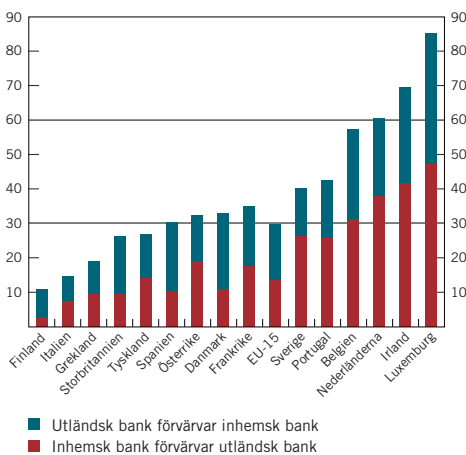
Svenska storbankers internationella expansion

TILLBAKABLICK

I Sverige togs de första stegen till internationalisering på 1960-talet av Handelsbanken och dåvarande Skandinaviska Banken (senare SE-Banken). Drivkraften då var främst att få tillgång till den internationella kapitalmarknaden för att kunna ordna finansiering till svenska storföretag. Eftersom andra nordiska affärsbanker hade samma behov för sina storkunder och det fanns samordningsfördelar formades två nordiska bankallianser med en bank från respektive land. Dessa båda bankallianser etablerade sedan samägda dotterbanker, så kallade konsortiebanker, först i Schweiz och sedan i London. Konsortiebankerna överlevde ända fram till slutet av 1980-talet, då avregleringar och möjligheten att etablera utlandsfilialer, gjorde dem obsoleta. Ägandeformen med fyra olika ägare utan egen majoritet var heller knappast effektiv, vilket talar för att konsortiebankerna även utan avreglering skulle ha haft en begränsad livslängd. Från slutet av 1970-talet och under 1980-talet etablerade Handelsbanken och SEB (dåvarande SE-Banken) egna dotterbanker och när så blev tillåtet också filialer i en rad större finanscentra, Singapore, Luxemburg, Frankfurt, New York, Hongkong och Tokyo. Bortsett från några få undantag var verksamheten dock fortfarande inriktad på svenskrelaterade affärer. Sedan kom bankkrisen och det dröjde till andra hälften av 1990-talet innan expansionen gick in i en ny fas.

Sedan mitten av 1990-talet har svenska banker varit mycket aktiva när det gäller gränsöverskridande förvärv och fusioner. De svenska bankerna är i ett europeiskt perspektiv bland de mest aktiva när det gäller förvärv av utländska banker (se diagram 52). En möjlig orsak är att de svenska bankerna klarade av konsolideringen på den inhemska marknaden tidigt och var därmed för att kunna fortsätta växa närapå tvingade att se utanför Sveriges gränser. Dessutom hade de då uppnått den kritiska massa som behövs för att kunna ta den risk som en internationell satsning normalt sett innebär. Expansionen ändrade nu också geografiskt fokus, från viktiga men ”avlägsna” finanscentra som New York, London, Luxemburg och Singapore till mer närliggande marknader. Den tidigare defensiva expansionen blev nu alltmer offensiv. Kunderna var inte längre bara

Diagram 52. Andel gränsöverskridande banksamgåenden i EU-länderna 1987–2001. Procent



Källa: Thomson Financial Securities Data i Buch & DeLong 2001.

utländska investerare och svenska storföretag, utan i ökande grad också utländska företag och hushåll. Samtliga svenska storbanker definierar nu sin hemmamarknad som norra Europa.

STRATEGIER FÖR INTERNATIONELL EXPANSION

Även om motiven för internationell expansion i grunden är desamma finns det stora skillnader mellan de strategier de svenska storbankerna har valt. Skillnaderna gäller både i fråga om *var* och *hur* expansionen skett. Skillnaderna förklaras delvis av olika företags-traditioner, men ofta förefaller rena tillfälligheter ha spelat en viktig roll. Förvärv, fusioner och allianser förutsätter ju att det finns lämpliga och tillgängliga kandidater, vilket i högsta grad påverkas av konkurrenternas agerande. Något förenklat kan man ändå urskilja åtminstone tre strategiska alternativ: (1) nyinträden, (2) förvärv och fusioner och (3) allianser och intresseföretag.

Expansion genom *nyinträden* innebär att banktjänster säljs genom egen nystartad filial eller dotterbank. Detta anses som tidigare noterats vara en svår strategi, på grund av den informationsfördel inhemska aktörer har genom sin djupare lokalkännedom. En ytterligare försvårande faktor är den trögrörlighet som ofta kännetecknar framförallt mindre bankkunder, som småföretag och hushåll. Även med mycket konkurrenskraftiga erbjudanden är det sällan mer än en mycket begränsad andel kunder som verkligen tar steget och byter bank. Det finns också ytterst få exempel på när svenska banker gjort renodlade nyinträden på utländska lokalmarknader. Såväl SEB som Föreningssparbanken försökte utan större framgång att använda sina internetplattformar för att expandera i bland annat Storbritannien och Danmark. De enda renodlade nyinträdena hittills är Handelsbankens och Nordeas gradvisa uppbyggnad av kontorsrörelser i Storbritannien respektive Estland. Överlag förefaller tidsaspekten vara mycket viktig. Huvuddelen av alla misslyckade nyinträden – inte bara när det gäller svenska banker – kännetecknas av uppskrivade förväntningar om snabba resultat. Om aktieägare och ledning inte har det tålamod som krävs vid ett nyinträde kan detta i bästa fall leda till att strategin överges snabbt och i värsta fall till ett överdrivet fokus på att ta marknadsandelar, vilket kan resultera i såväl skenande omkostnader som en undermålig kreditportfölj.

Till följd av de upplevda svårigheterna med nyinträden utgör *samgåenden* i form av förvärv och fusioner den klart vanligaste strategin för internationell expansion bland de svenska storbankerna (se tabell på nästa sida). Vid förvärv är det för det mesta tydligt av vem och var beslut fattas, medan fusioner ofta genomförs i en samförståndsanda där allt från styrelse- och ledningsposter till centrala funktioner ska fördelas mellan parterna. En fara med den tydliga rollfördelningen vid förvärv är att nyckelpersonal i den köpta banken kan känna sig överkörd och därför lämnar banken och tar lönsamma kunder med sig.⁵⁴ Även i de fall där ett förvärv är möjligt kan således en mer samarbetsinriktad fusionsstrategi ibland vara mer

54 Detta är särskilt vanligt förekommande (och dyrt) när köpet avser personberoende verksamheter som investment banking och kapitalförvaltning. Dessa verksameters värde utgörs ju till stor del av personalens kompetens och kundrelationer.

framgångsrik. Nordea representerar, som resultatet av samgåenden mellan fyra banker från fyra olika länder, den mest utpräglade samgåendestrategin. Utmärkande för Nordeas strategi är att dessa fyra banker var förhållandevis jämnstora med starka positioner på sina respektive hemmamarknader. SEB och Handelsbanken har istället valt att förvärva betydligt mindre banker, där det inte har funnits något tvivel om var ledningen finns.

Det tredje alternativet för att expandera internationellt är att *köpa aktieposter* i utländska banker. Eftersom en sådan strategi inte innebär full kontroll kan den närmast beskrivas som en sorts indirekt expansion. Ibland kan innehavet vara just bara en passiv aktieposition, medan det i andra fall kan innebära ett aktivt ägarskap med betydande samordning. Strategiska innehav kan också ses som en option på ett framtida köp. Ägaren får en exponering mot en marknad utan att behöva bära risken av ett fullständigt övertagande. Innehavet ger en möjlighet till ett framtida samgående och förhindrar samtidigt att en konkurrent hinner före. Genom sin så kallade Nordikumallians är i dagsläget Föreningssparbanken den tydligaste representanten för alliansstrategin. Men även Nordea och SEB äger strategiska innehav i vissa mindre banker, exempelvis i Ryssland och Danmark.

Sammanfattningsvis har den vanligaste inträdesstrategin för svenska banker varit att förvärva en mindre bank i syfte att få ett fotfäste på den nya marknaden. Den förvärvade banken kan förhållandevis enkelt integreras i koncernen och kan sedan med hjälp av moderbankens finansiella resurser utgöra basen för fortsatt lokal expansion.

SVENSKA STORBANKERS INTRÄDESSTRATEGIER FÖR LOKAL UTLANDESETABLERING

	SEB	Handelsbanken	Nordea	Föreningssparbanken
Danmark	2 & 3 Codan Bank Amagerbanken (30%)	1 & 2 Midtbank	2 Unidanmark	1 & 2 FI-Holding (70%)
Estland	2 Eesti Uhispank	1 & 2 Aktoris	1	2 Hansabank (60%)
Finland	1 & 2 Gyllenberg	1 & 2 Skopbank	2 Merita Bank	3 Aktia (25%)
Lettland	2 Latvijas Unibanka		2 Société General Latvia (60% via Hansabank)	2 Hansabanka
Litauen	2 Vilniaus Bankas		2 Société General Lithuania (60% via Hansabank)	2 Hansa-LTB
Norge	2 Enskilda Securities- Orkla (75%)	2 Bergensbank Oslobanken Oslo Handelsbank Stavanger Bank	2 Christiania Bank og Kreditkasse	3 SpareBank 1 Gruppen (25%)
Polen	2 Bank Ochrony Srodowiska (48%)		2 & 3 Bank Kommunalny (97%) BWP-UNI Bank LG Petro Bank	
Storbritannien		1		
Tyskland	2 BfG			

Anm. a) 1 = nyinträde, 2 = uppköp/samgående, 3 = allians/aktieinnehav. b) Helägda banker om inget annat anges.
Källor: Bankernas resultatrapporter.

EXPONERING

Den internationella expansionen har inneburit att storbankerna blivit betydligt större relativt den svenska ekonomin än vad som tidigare varit fallet. I juni 2002 uppgick storbankernas totala utlandstillgångar till drygt 3100 miljarder kronor, vilket motsvarar en ökning på 170 procent under de senaste fyra åren (se diagram 53). Den största förändringen skedde under år 2000 när Nordea fusionerade med danska Unidanmark och norska Christiania samtidigt som SEB förvärvade tyska BfG. Ökningen har dock fortsatt sedan dess, dels till följd av flera mindre förvärv, dels till följd av att utlåningstillväxten varit mycket hög på vissa av utlandsmarknaderna, exempelvis i de tre baltiska länderna.

Expansionen har lett till att andelen utländska tillgångar ökat stadigt sedan slutet av 1990-talet och uppgår nu till drygt 50 procent. De största exponeringarna finns i Norden och andra i-länder, även om det är andelen i de tre baltiska länderna som ökat mest (se diagram 54).

Utländska tillgångar kan delas in i två slag: internationella och lokala tillgångar.⁵⁵ Internationella tillgångar avser något förenklat en banks gränsöverskridande aktiviteter i ett annat land, medan lokala tillgångar avser aktiviteter i ett annat land genom en lokal närvaro i form av en filial eller dotterbank. Internationella tillgångar utgörs mestadels av lån till banker, storföretag och stater, ofta som värdepappersinnehav. Lokala tillgångar däremot inkluderar även utlåning till mindre företag och hushåll. Storbritannien och USA har traditionellt varit de viktigaste utlandsmarknaderna för svenska banker (se diagram 55). Även om en betydande del av tillgångarna i dessa länder kan definieras som lokala (via filialer i London respektive New York) har de till karaktären varit internationella. Målgruppen på dessa marknader har inte varit den bredare allmänheten utan kunderna har bestått av stora företag, ofta svenska dotterföretag. Därför har dessa tillgångar inte nödvändigtvis medfört någon specifik amerikansk eller brittisk risk.

De senaste årens skifte mot lokal expansion syns tydligt i exponeringarna. De lokala fordringarnas andel av utlandsfordringarna har växt från en dryg tredjedel 1998 till nära två tredjedelar 2002. Skiftet har också inneburit en förändring av geografiskt fokus. Norden, Tyskland och de baltiska länderna är de områden som vuxit mest i betydelse de senaste åren. Danmark är nu den svenska banksektorns enskilt tyngsta landexponering. Detta förklaras till stor del av Nordeas danska dotterbank, men även för de andra tre storbankerna är Danmark bland de fem största landexponeringarna.

Effekterna på finansiell stabilitet

Den pågående internationaliseringen av de svenska bankerna kan påverka stabiliteten i banksektorn på flera sätt. Graden av påverkan

55 I Riksbankens statistik över utlandstillgångar definieras lokala utlandstillgångar som utländsk filials/dotterbanks tillgångar i lokal valuta med motparter i det land där filialen/dotterbanken är etablerad.

Diagram 53. Storbankernas utländska tillgångar. Miljarder kronor

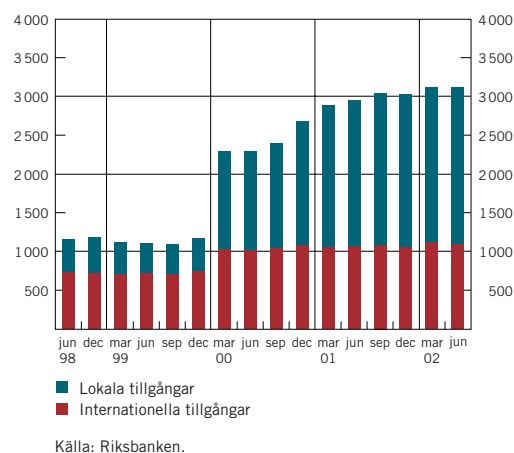


Diagram 54. Storbankernas totala tillgångar. Geografisk fördelning i procent

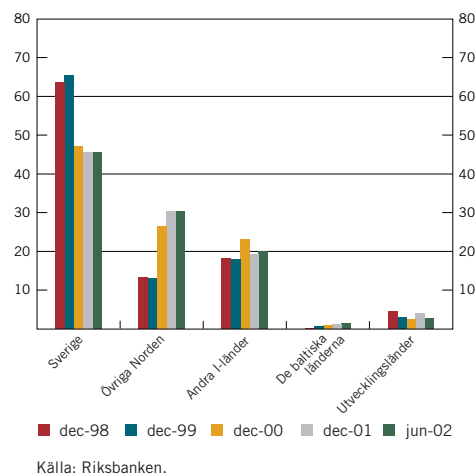
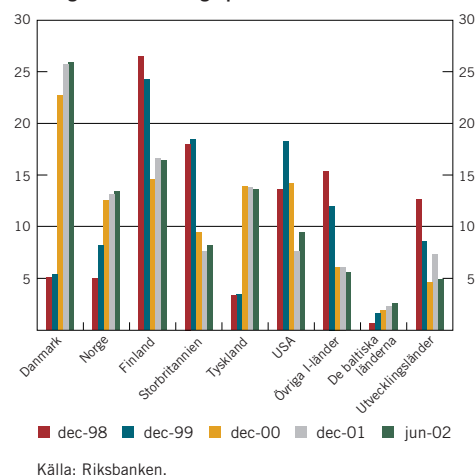


Diagram 55. Storbankernas utländska tillgångar. Geografisk fördelning i procent



bestäms också i vissa fall av i vilken juridisk form den internationella expansionen har skett. För det första innebär internationaliseringen en ökad exponering mot nya länder och branscher. Bankernas förändrade makroekonomiska exponering innebär att bankernas resultat (och finansiella styrka) i allt högre grad påverkas av den ekonomiska utvecklingen utanför Sverige. För det andra kan bankernas riskprofil förändras genom verksamheternas ökade komplexitet när det gäller styrning och kontroll av risk.

Stabiliteten i det svenska banksystemet påverkas inte bara genom svenska bankers expansion utomlands utan även genom att utländska banker får en allt mer betydelsefull roll på den svenska marknaden. Följande diskussion avgränsas dock till att behandla effekterna på stabiliteten av de svenska bankernas internationella expansion.

ÄGANDEFORM OCH SPRIDNINGSRISK

Huruvida en banks utlandsverksamhet drivs som dotterbanker eller filialer kan, åtminstone i princip, ha stor betydelse för spridningsrisken från utlandet till hemlandet. En dotterbank är en juridiskt fristående enhet som moderbanken kan välja att försätta i konkurs. Om moderbanken bedömer att dotterbankens värde inte motiverar fortsatt finansiellt stöd finns således en möjlighet att släppa taget. Den omedelbara förlusten för moderbanken begränsas då till investerat kapital och eventuella lån. En filial är däremot en från banken juridiskt oberoende del, vilket gör att en förlust i en filial bärs direkt av bankens kapital och att betalningskrav på en filial kan riktas mot banken.

I princip skulle det alltså kunna vara mindre riskfyllt att bedriva verksamheter i dotterbanksform. I praktiken är det dock mycket sällsynt att en moderbank inte accepterar fullt betalningsansvar för en dotterbank, eftersom ett sådant agerande skulle ha en mycket negativ inverkan på bankens rykte och därmed på dess affärsverksamhet. Om banken har flera dotterbanker i andra länder skulle marknaden ifrågasätta om dessa inte heller var garanterade av moderbanken. Följden skulle inte bara bli högre finansieringskostnader, utan också en långsiktig trovärdighetsförlust bland såväl motparter på marknaden som myndigheter.

Det kan vara värt att notera att moderbanker i extrema fall kan låta sina dotterbanker – men inte filialer – att falla, om problemen inte i första hand beror på bankens eget agerande utan drabbar alla banker i landet lika. Argentina är ett sådant exempel, där ryktesförlusten torde bli mindre om dotterbanken tillåts falla. Flera utländska banker har också villkorat kapitaltillskott till sina argentinska banker på att den argentinska regeringen presenterar en trovärdig plan för att rekonstruera landets bank- och betalningssystem samtidigt som den visar att ingångna avtal respekteras.

DIVERSIFIERINGENS OLIKA EFFEKTER

Det ökade internationella inslaget i tillgångarna kan påverka risken i de svenska bankerna på två olika sätt: (1) genom att sprida riskerna över flera branscher och länder uppnås diversifiering, vilket kan bidra till en lägre risknivå; (2) genom att expandera utanför sin tidi-

gare hemmamarknad minskar eller försvinner bankernas specialkunskap, vilket kan öka den totala risken.⁵⁶

Diversifiering minskar risken i en kreditportfölj genom att risken i de individuella lånen inte påverkas av samma bakomliggande faktorer. Det finns huvudsakligen två typer av diversifiering: geografisk och branschvis. Geografisk diversifiering förutsätter att konjunktur- och riskcykler skiljer sig åt mellan olika länder och regioner. Branschvis diversifiering möjliggörs istället av det faktum att olika branscher utvecklas olika väl över tiden.

Vilken betydelse diversifiering kan ha i praktiken är dock svårt att bedöma. Även om det är ganska enkelt att empiriskt påvisa skillnader i ekonomisk utveckling mellan länder är detta förhållande inte alltid stabilt. Djupa nedgångar drabbar nästan alltid flera länder samtidigt, vilket t.ex. var fallet under recessionen i början av 1990-talet. Det finns också skäl att tro att växande handel och internationella investeringar har lett till att svängningar i världens ekonomier har blivit alltmer synkroniserade under det senaste årtiondet, vilket i så fall skulle ha begränsat potentialen för geografisk diversifiering. Branschdiversifiering anses inte ha samma potential som geografisk diversifiering. Många branschers lönsamhet (t.ex. service-, bygg- och fastighetssektorn) är i första hand beroende av lokal efterfrågan, vilken bestäms av de ekonomiska förhållanden som råder på orten snarare än branschspecifika faktorer. Branschdiversifiering torde fungera bäst mellan exportinriktade branscher där lönsamheten är förhållandevis isolerad från lokala förhållanden. Om tidpunkten för och djupet i nedgångar fortfarande skiljer sig åt mellan länder och branscher är dock viss diversifiering alltid möjlig.

Även om diversifiering kan minska risken i en kreditportfölj är detta inte hela sanningen. När en bank utökar sin verksamhet till nya branscher och geografiska marknader där den inte tidigare agerat kan dess information, och därmed kreditbedömningsförmåga, försämrats. Konsekvensen blir att bankens lån på dessa nya marknader får en högre kreditrisk än lånen på den tidigare hemmamarknaden och att den totala risken i bankens kreditportfölj därmed kan öka. Effekten på risk av större geografisk och branschvis bredd är alltså tudelad: bättre diversifiering medför visserligen lägre risk men detta kan motverkas av att sämre information leder till högre risk i enskilda krediter. Vid avvägningen mellan dessa två effekter finns dock en risk för att diversifieringseffekten får större tyngd för att den går att kvantifiera, medan förlusten av specialkunskap är betydligt mer subtil.

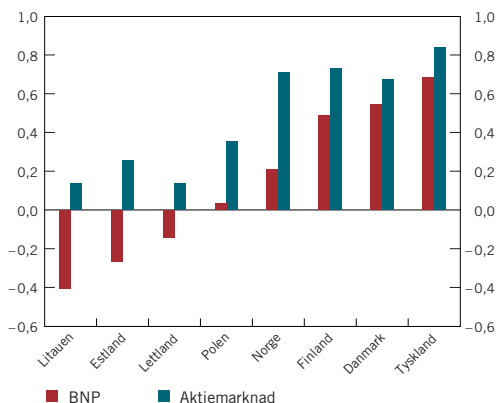
Historiskt har de svenska storbankernas kreditportföljer varit mycket koncentrerade till Sverige.⁵⁷ Den geografiska diversifieringen har alltså varit nära obefintlig och banksektorns hälsa har stått och fallit med tillståndet i den svenska ekonomin. När Sverige i början av 1990-talet genomgick en djup lågkonjunktur slog detta mycket

56 Om expansionen sker genom att förvärva lokal expertis kan denna effekt, som nämnts tidigare, minskas avsevärt. Givet att den centrala bankledningens specialkunskaper om den nya marknaden ändå är sämre kan specialiseringseffekten, trots ett lokalt förvärv, sällan helt undvikas.

57 Detta är i hög grad ett resultat av reglering och därmed knappast följden av någon medveten strategi från bankernas sida.

Diagram 56. Korrelation i tillväxt och börsutveckling mellan Sverige och ett par nordeuropeiska länder 1993–2002.

Kvartals- respektive månadsförändringar



Anm. För Estland, Lettland och Litauen avser korrelationen i börsutvecklingen perioden 1996–2002.

Källor: Ecwin, SCB och Riksbanken.

hårt mot bankernas kreditportföljer. Om tillgångarna då varit lika geografiskt diversifierade som de är idag är det möjligt att bankerna hade klarat sig bättre. Även om ingen av de nordiska ekonomierna undgick recession den gången, var det få länder som drabbades lika illa som Sverige. Det framgår också vid en jämförelse av konjunkturcyklernas mönster i de nordeuropeiska ekonomierna att det finns betydande skillnader dem emellan (se diagram 56). Särskilt stor diversifieringseffekt verkar en svensk bank kunna få genom att exponera sig mot Norge, Polen och de baltiska ekonomierna. I detta perspektiv torde således den ökade geografiska diversifieringen vara positiv för stabiliteten i det svenska banksystemet.

Trots den geografiska koncentrationen på Sverige har svenska banker haft en förhållandevis låg exponering mot många av de traditionellt dominerande branscherna i Sverige, som t.ex. verkstads-, skogs- och stålindustri. Kännetecknande för svenska banker jämfört med utländska affärsbanker är *dels* den stora exponeringen mot fastighetsbolag som uppgår till mellan 15 och 20 procent, *dels* det stora inslaget av hushållsutlåning, till stor del bestående av hypotekslån. Vid tiden för 1990-talets bankkris var andelen fastighetsutlåning ännu större och de djupa problemen i fastighetssektorn var det som då skapade störst problem för de svenska bankerna. Å ena sidan kan denna episod ses som ett bra exempel på farorna med dålig diversifiering. Å andra sidan är det viktigt att notera att trots att branschfördelningen i utlåningen inte skiljde sig nämnvärt mellan bankerna var det stora skillnader dem emellan när det gäller hur mycket som förlorades i varje bransch. Trots en jämförbar grad av diversifiering klarade sig vissa banker betydligt bättre än andra, vilket tyder på att det inte i första hand var för hög branschkoncentration utan andra faktorer (t.ex. svag kreditkultur och dålig säkerhetshandling) som låg bakom en stor del av kreditförlusterna.

Eftersom krediternas branschfördelning i Sverige inte är densamma i andra länder innebär givetvis en geografisk expansion att sammansättningen i de svenska bankernas kreditportföljer förändras. Från diversifieringssynpunkt torde en sådan utveckling vara positiv, då det t.ex. kan göra det möjligt att minska exponeringen mot den svenska fastighetsmarknaden. Om däremot bankernas förmåga till kreditriskbedömning är sämre i branscher som man inte tidigare har varit specialiserad på, kan stora exponeringar mot nya branscher ha en negativ inverkan på risken i bankernas kreditportföljer.

För att bedöma hur internationell expansion påverkar den samlade risken är det viktigt att även notera betydelsen av den nya marknadens specifika risknivå. Givet att all risk inte går att diversifiera bort kan ett inträde på en ny marknad med hög risk innebära att den totala risken ökar, även om banken har införskaffat den specialkunskap som krävs. Vissa länder och branscher är helt enkelt mer riskfyllda, vilket återspeglas i högre såväl förväntade som icke förväntade förluster. Exempelvis har en bransch som shipping en betydligt mer volatil intjäning än fastigheter. När det gäller länder exemplifieras detta tydligt av skillnaden i risknivå mellan flertalet utvecklingsländer/tillväxtmarknader och industriländer. De cyklis-

ka svängningarna är ofta betydligt mer uttalade i tillväxtekonomier än i mer mogna ekonomier, vilket leder till en högre landrisk. Om betalningsinställelse inträder kan dessutom graden av återvinning ofta vara mera osäker i utvecklingsländer på grund av mindre effektiva juridiska system som till exempel försvårar ianspråkstagande av säkerheter. Dessutom är den politiska situationen i många utvecklingsländer mindre stabil, vilket innebär en högre politisk risk.

Slutligen kan det vara så att nettoeffekten av diversifiering och specialisering skiljer sig mellan banker med olika risknivåer.⁵⁸ I en bank med en stor andel högriskkrediter kan specialkunskapen vara mer viktig än i en bank med låg risknivå, inriktad mot t.ex. utlåning till hushåll och stabila företag mot säkerhet. För en mer riskfylld bank blir därför den negativa effekten av minskad specialisering större än den positiva effekten av diversifiering, vilket gör att risken ökar när banken expanderar.


KOMPLEXA ORGANISATIONER OCH TRANSPARENS

När en bank expanderar, vare sig det sker genom fusioner och uppköp eller genom att helt nya verksamheter startas upp, innebär detta att banken blir större och mer komplex som organisation. En större organisation leder nästan ofrånkomligen till mer komplexa hierarkier och längre besluts- och rapporteringsvägar. Ju fler lager av divisions-, land- och avdelningsstablar desto svårare kan det bli för huvudkontoret att styra och kontrollera verksamheten. Många geografiskt utspridda dotterbolag och filialer med delvis olika inriktning försvårar också ledningens överblick. Personal i geografiskt och verksamhetsmässigt mer perifera enheter kan också känna sig avskärmade från det centrala huvudkontoret. I en enhet som inte upplever sig som en integrerad del i koncernen kan lojaliteten mot huvudkontoret vara låg, vilket avsevärt kan försvåra ledningens möjlighet att styra.⁵⁹ Det finns således flera faktorer som talar för att expansion kan öka en banks exponering mot operativ risk. Därmed höjs kraven på bankens ledning och interna riskkontroll.

En annan aspekt på expansion är att förändring *per se* tenderar att öka den operativa risken i en organisation. Förvärv, fusioner och stora satsningar kräver mycket uppmärksamhet och fokus från ledningens sida samtidigt som den interna kontrollfunktionen inte förmår att följa med i utvecklingen. Dessutom tar det tid att integrera verksamheter och system, vilket försvårar ledningens kontroll innan den nya organisationen satt sig. I många bankkriser, inklusive den svenska, har de största förlusterna uppstått i de banker som expanderat mest och genomgått flest omorganisationer under åren närmast före krisen.

58 Acharya, Hasan & Saunders, "The Effects of Focus and Diversification on Bank Risk and Return: Evidence from Individual Bank Loan Portfolios", Working Paper December 2001, Stern School of Business.

59 Det är intressant att notera att många av de mest kända fallen av så kallade rogue traders (vilket kanske är det mest tacksamma exemplet på operativ risk) inträffat i från huvudkontoret geografiskt avlägsna dotterbanker och filialer. Bland dessa kan nämnas Barings (dotterbank i Singapore), Allied Irish Bank (dotterbank i USA), Daiwa Securities (filial i New York).




Den ökade komplexiteten med flera verksamheter i olika länder försvårar också för externa bedömare att värdera bankens risk. Marknadens förmåga att genom prissättning av bankens finansiering disciplinera bankens risktagande kan därmed försvagas. Även tillsynsmyndigheternas uppdrag kan försvåras när banker blir mer internationella. Idag är tillsynen i de flesta länder utformad i syfte att säkerställa det egna nationella banksystemet, vilket gör att den lämpar sig mindre väl för multinationella banker. Tillsynens mandat och befogenheter är knutna till legala enheter, som t.ex. en bankoktroj eller ett tillstånd att bedriva värdepappersrörelse. I stora bankkoncerner bestående av flera legala enheter bedrivs dock inte den operativa verksamheten enligt den legala strukturen utan efter affärsområden. Nationellt kan tillsynsmyndigheter lösa detta problem genom så kallad konsoliderad tillsyn. När det gäller multinationella banker kan detta dock vara svårt eftersom det skulle innebära att olika länders tillsynsmyndigheter kan komma att tvingas in på varandras jurisdiktioner.

Slutsatser

Det är givetvis vanskligt att göra en samlad bedömning av den internationella expansionens konsekvens för den finansiella stabiliteten i Sverige. I och med att de svenska bankerna blir större och får mer utspridda verksamheter tillkommer exponeringar mot nya risker. Detta måste sedan vägas mot den diversifiering bankerna uppnår genom bättre riskspridning. En viktig slutsats är dock att de möjliga källorna till instabilitet blir fler och finns i allt högre grad utanför Sverige. Den internationella ekonomin blir allt mer betydelsefull för stabiliteten.

I Riksbankens analys av riskerna i banksystemet är den strategiska risken en viktig komponent. Den strategiska risken avser risken för att felsatsningar eller misslyckade affärsmodeller leder till att bankerna ökar sitt risktagande. Det kan tyckas att den strategiska risken i bankerna ökar när de expanderar utanför Sverige. Så behöver dock inte vara fallet. Expansionen är snarare en reaktion på någonting som redan har skett. Den strategiska risken i en bank ökar när förutsättningarna för bankens affärsmodell förändras. Då måste nämligen banken agera och anpassa sig och sannolikheten för att begå misstag är högre på en marknad i förändring än på en statisk marknad. Att inte anpassa sin strategi när omvärlden förändras kan dock vara ett större misstag. I och med de gradvisa avregleringarna sedan slutet av 1970-talet har den strategiska risken kontinuerligt ökat i den svenska banksektorn. Genom att ha avlägsnat etablerings- och uppköpshinder i syfte att öka konkurrens och tillväxt har myndigheterna också kraftigt försvagat det konkurrenskydd banksektorn tidigare åtnjöt. Ökad strategisk risk i banksystemet är på sätt och vis det pris länder får betala om de vill ha fördelarna av en mer fri och öppen marknad.

Detta leder fram till den kanske viktigaste slutsatsen myndigheter kan dra när det gäller internationaliseringen av bankmarkna-



den. Lika mycket som de förändrade förutsättningarna har inneburit att bankerna har tvingats utveckla och anpassa sina strategier behöver också tillsynsmyndigheter och centralbanker ompröva sina arbetsmetoder och mål för att säkerställa en avvägning mellan nationell finansiell stabilitet och den fortsatta utvecklingen av en effektiv global finansmarknad.